

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

4.2013

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences, 2013, Issue 4, 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, № 4, Том 2 (202)

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

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

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

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

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

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

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: visnyk_khnu@rambler.ru
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru>
<http://vestnik.ho.com.ua>

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

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

ЗМІСТ**ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

М.П. ВОЙНАРЕНКО, Л.В. СКОРОБОГАТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СЕМАНТИЧНИХ МЕРЕЖ	7
О.М. ПАЛИВОДА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ПАРТНЕРСТВАМИ ПІДПРИЄМСТВ	11
О.І. ЗАЙЦЕВА, Н.В. ЄМЕЦЬ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ САМООРГАНІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ В МЕЖАХ СТРАТЕГІЧНИХ СФЕР СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ	17
А.Ю. МОГИЛОВА НОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА КОНЬЯЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	21
В.В. ЧЕРНОВА ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	27
О.В. СОЛОЇД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	32
Ю.Л. КУРБАТОВА ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ ГРУП В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ МАШИНОБУДУВАННІ	36
Н.С. БЄЛЯЄВА МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА РОЛЬ ЛАНЦЮЖКА ЦІННОСТЕЙ ПРИ ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	43

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

О.В. АРЕФ'ЄВА, І.М. МЯГКИХ ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПОСЛУГ	53
І.Г. БАБЕЦЬ, Ю.О. НАУМЕНКО РЕГІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	57
Т.П. МЕДВЕДОВСЬКА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	63
М. А. ГОРШКОВ УПРАВЛІНСЬКИЙ ЗМІСТ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	66
К.І. ДЕРКАЧ КАДРОВА ПОЛІТИКА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК СУКУПНІСТЬ КАДРОВИХ ПОЛІТИК ЙОГО СУБ'ЄКТІВ	70
А.С. ФЕДОРЕНКО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СИНЕРГІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ PR-ПІДРОЗДІЛІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	73

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

З.Б. ЖИВКО, Ю.Ю. БАКЛАНОВА, А.І. ВОЛЬНИХ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Я.П. ПУХАЛЬСЬКА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	85
А.Л. ШАТОХІН, Т.Б. ІГНАШКІНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ У НАУКОВИХ ПРАЦЯХ	88
Л.О. МАТВІЙЧУК ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	94
М.І. ЮДІНА АНАЛІЗ КРИТЕРІЇВ ТА НАПРЯМІВ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	98
М.В. ЛУЧИК ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ.....	102

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

М.В. НІКОЛАЙЧУК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ОСОБИ.....	108
М.П. СОКОЛИК ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПЛАТОСПРОМОЖНИЙ ПОПИТ В УКРАЇНІ	115
О.А. ХАРУН, Л.М. БОЙЧУК ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА	123
І.В. ЛЕБЕДЄВ ГІДНА ПРАЦЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	126
УЕ. V. DOLYNSKYI INFORMATIVE COMPETENCE OF FUTURE INTERPRETERS AS PART OF THEIR COMPETITIVE ABILITY IN THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY-LABOUR RELATIONSHIPS	132
Н.М. КОТЕНКО ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ.....	136

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ

М.М. МИКОЛАЙЧУК, Н.С. МИКОЛАЙЧУК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	142
Ю.Ю. ДОВГІЙ, Д. В. ФЕЩЕНКО, К. М. КАЩУК ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА.....	147
І.В. НИЖНИК МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	151

О.І. КОНДРАТЮК, Т.В. ХАРЧУК НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	155
В.В. ЛУЦЯК, В.О. МАШТЛЯР СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ З ПІДТРИМКИ БРЕНДУ ТОУОТА НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	163
Є.О. ЄРМОЛЕНКО, В.А. ВОРОТНИКОВ АНАЛІЗ РАЦІОНАЛЬНИХ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОРЕКТНОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ УНІКАЛЬНОЇ НОВОЇ ТЕХНІКИ.....	167
І.В. РОДІОНОВА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	174
О.О. БІЛЕТСЬКА ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	177
Т. Б. ПІГОВИЧ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ.....	182
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
М.Д. БАЛДЖИ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБИТТЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	188
І.Ю. ДУМАНСЬКА МОЛОДІЖНЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАЦІОНАЛЬНА ДОКТРИНА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	194
Т.Г. КРАВЦОВА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ.....	201
О.В. КОШОНЬКО ФОРМУВАННЯ ДОСКОНАЛОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ.....	204
О. А. ОСІЙЧУК МІСЦЕ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	208
А.С. НАЙДЮК МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	214
МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	
І.М. ГРИЩЕНКО, Н.А. КРАХМАЛЬОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	218
Л.О. ЛІГОНЕНКО ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	224
Л.А. ПРИСТУПА, В.Ю. МУДРИК СТРАХУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	231

С.І. КОНЄВ ОЦІНКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	235
В.В. ШАРКО АЛГОРИТМ МОНИТОРИНГУ ПОКАЗНИКІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	239
М.М. ЧУБАР ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ З ОБМЕЖЕНИМ ДОСТУПОМ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	244
К.В. ТРУХАЧОВА, Г.В. ЖОСАН КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ЗБАЛАНСОВАНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ.....	247
В.О. ХРУЩ РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	255
М.В. ЛЕЛЮК ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СУСПІЛЬНО РОЗПОДІЛЕНОЇ ПРАЦІ.....	259
О.О. ІВАНЕЦЬ, Є.М. ВІРЛИЧ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	263
В.В. ЗАВАЛЬНЮК ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	266
Ю.М. МАНУЙЛОВИЧ АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ.....	270
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КОМПЛЕКСІ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	
Т.В. СТРОЙКО РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	274
Р.С. КВАСНИЦЬКА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	279
О.А. ФРАДИНСЬКИЙ ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ СЛУЖБ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ПРОСТОРІ.....	283
Г.В. ДАЦЕНКО ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	288
Ю.О. МЕДВІДЬ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ПІДРОЗДІЛАМИ ВІДОМСТВА ДОХОДІВ ІРЛАНДІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ ОКРЕМОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ	292

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

УДК 338

М.П. ВОЙНАРЕНКО, Л.В. СКОРОБОГАТА
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ СЕМАНТИЧНИХ МЕРЕЖ

Обґрунтовано семантичну модель мережевого сорсингу як основи підвищення конкурентоспроможності підприємства за умов розвитку електронного господарства.

Ключові слова: конкурентний потенціал, концепції мережевих технологій, кастомізація, семантична мережа, сорсинг.

M.P. VOYNARENKO, L.V. SKOROBONATA
Khmel'nitsky National University

COMPETITIVE POTENTIAL OF COMPANIES BASED ON SEMANTIC NETWORKS

*Grounded semantic network sourcing model as a basis for improving the competitiveness of enterprises under the conditions of e-services.
Key words: customization, semantic web.*

Постановка проблеми. Інноваційні перетворення інформаційно-технологічної інфраструктури обумовили розробку нового формату конкурентоспроможності бізнесу в електронному середовищі. Не інструментарій, а інновації та технології змінюють логіку бізнесу та параметри конкурентного потенціалу. Впровадження таких рішень, як система управління взаємовідносинами з клієнтом (CRM), система управління ланцюгами поставок (SCM), утворення галузевих та професійних інтернет-спільнот, дозволяє об'єднати корпоративне середовище компанії з глобальною ІТ-інфраструктурою.

Будь-яка концепція конкурентоспроможності, що використовує нові інформаційні технології, характеризується мережевою логікою. Будова мережі добре пристосована до зростаючої складності суспільної та господарської взаємодії, до непередбачуваних моделей розвитку, що виникають з творчої потужності таких взаємовідносин. Проникнення мережевої конфігурації у інституційне регулювання процесів формування конкурентного потенціалу компаній завдяки новим інформаційним технологіям дозволяє персоналізувати та інтелектуалізувати систему управління. Мережева логіка необхідна для впорядкування неструктурованого при одночасному збереженні гнучкості конкурентного середовища, так як саме неструктуроване і є рушійною силою інноваційної діяльності. Елементи та модулі конкурентного потенціалу можна модифікувати і навіть фундаментально змінювати шляхом перегрупування їх компонентів на засадах мережевого принципу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одними з перших досліджень з інформаційної проблематики в економіці були праці Ф. Махлупа [1], М. Пората і подальша поява публікацій провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників-економістів: Т. Стоун'єра [2], Е. Тоффлера [3], Д.Белла [4, 5], Дж. Стігліца [6], В. Мунтіяна [7], А. Чухно [8], Л. Мельника, Ю. Бажала. Дослідження, пов'язані з деталізацією та поглибленням постіндустріальної проблематики, свідчать про початок повороту в бік концептуального осмислення змін, що відбулися за рахунок зростання значення інформаційного аспекту продуктивності та конкурентоспроможності агентів національної економіки.

Передумови формування концепції мережевих технологій в електронному бізнесі закладені в дослідженнях М. Доусона, Дж. Фостера, Е. Тоффлера, Н. Гарнема. Необхідно зазначити, що мережевий принцип організації виробництва, ринку, капіталу й інших економічних і соціальних форм і інститутів знаменує собою одну з принципових змін, яка визначила провідну ідею трансформації конкурентоспроможності компанії.

На погляд Л. Мясникової, розвиток концепцій мережевих технологій відбувається за рахунок еволюції соціальної мережі, яка виступає об'єктивною структурою соціального капіталу, на основі яких утворюється його інституційні засади – он-лайнова ідентичність користувачів (коло, група, товариство) [9, с.16].

Невирішена частина проблеми. У зв'язку з цим актуального змісту набувають питання розробки адекватних технологій формування конкурентного потенціалу, які поєднують стандартні процедури з методами аналізу рішень, прийомами та інструментами діагностики альтернативних можливостей, методичних засад комплексної аналітичної перевірки та оцінки вигод і ризиків підприємства під час реалізації конкурентного потенціалу бізнесу. Увага науковців до використання конкурентного потенціалу з урахуванням мережевого середовища на основі теоретичної, методологічної та методичної баз його ідентифікації, оцінки та формалізації обумовили подальший хід дослідження проблеми.

Постановка завдання: обґрунтувати засади трансформації концепції конкурентоспроможності підприємств за рахунок використання інструментів семантичних мереж.

Викладення основного матеріалу дослідження. Якісні та структурні зрушення глобальної системи господарювання демонструють той факт, що відбулося значне перегрупування факторів та джерел економічного зростання. В цьому контексті, саме інформаційно-інтелектуальні ресурси набувають більшої ваги ніж традиційні джерела створення вартості. Формалізація інтелекту як виробничого ресурсу ставить його на перше місце серед основних ресурсів економічного розвитку, а інформація та процеси інформатизації формують новий концепт бізнесу, де головним засобом вирішення глобальних проблем підвищення конкурентоспроможності стане нова якість працівника, що володіє унікальними вміннями та креативними навичками генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Технологічні та інструментальні рішення такого концепту бізнесу вимагають удосконалення базової концепції мережевих ресурсів, для яких характерні певні недоліки:

- використання web-сайтів зі статичними сторінками (користувачі не могли генерувати динамічний контент);
- простий дизайн та слабка візуалізація об'єктів, превалювання текстових елементів на web-сторінках;
- відсутність уніфікованих програм для перегляду web-сторінок, що не дозволяє розробникам використовувати стандартні інструменти розробки сайтів;
- відсутність ефекту інтерактивності таких серверів, як гостьові книги, форуми, чати;
- відсутність аналітичних додатків для вивчення результатів роботи та відвідувачів web-ресурсів;
- обмежене використання базового інструментарію інтернет-маркетингу.

Еволюція сучасної теорії конкурентоспроможності підприємств відбувалася за рахунок розвитку концепцій мережевих технологій, що представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Концепції мережевих технологій

Типи концепції	Інтерпретація концепції
Концепція інтеграції web-сервісу промислового періоду (до 2004 р.)	Забезпечення пошуку та дистанційного доступу до інформації; первинна інтеграція різних мережевих ресурсів
Концепція кастомізації web-сервісу інформаційного періоду (до 2008 р.)	Орієнтація системи на споживача з його індивідуальними потребами, навичками, інтересами та можливостями (вести і коментувати блоги, створювати сторінки в бібліотеці (wikipedia), ранжувати товари та послуги за різним ознаками (amazon))
Концепція колаборативності web-сервісу періоду співробітництва (до наших днів)	Соціальна рекомендаційна інституція, в основі якої вбудовано принцип автоматизованого відбору однодумців

В цілому, зміни базових постулатів теорії конкурентоспроможності, які викликані проникненням мереж в бізнес-простір, торкаються фундаментальних трансформацій, зокрема:

- перехід від відносин, заснованих на економічних угодах, до відносин, заснованих на інформаційному контролі, тобто інформація проникає у виробничі відносини і стає їх субстанцією;
- перехід від концентрації виробничих чинників у просторі до концентрації виробничих чинників в часі і розпорошення їх у просторі;
- перехід від централізованого колективного виробничого середовища до децентралізованого робочого місця;
- перехід від економічного примушення до соціально-психологічного впливу при мотивації персоналу;
- перехід від влади власника засобів виробництва до влади інтелектуальної еліти, яка спроможна контролювати інформацію;
- трансформація конкурентної стратегії: від прямої конкуренції на риках товарів і послуг до змагання за залучення засобів споживача;
- перехід від стратегій, заснованих на інноваційній експансії на існуючих ринках товарів і послуг, до розвитку принципово нових сфер інноваційної діяльності і на основі цього – завоювання повністю вільного ринкового простору;
- перехід від реалізації спеціалізованих функцій менеджменту і централізованого управління до децентралізованого управління та індивідуального самоуправління;
- перехід від лінійного мислення до нелінійної логіки формування конкурентного потенціалу підприємства.

Функціонування бізнес-мереж направлено на трансформацію соціального капіталу в економічний. Ділові мережі дозволяють поширювати інформацію, формувати рейтинги підприємств, будувати ділові стосунки, знижувати ступінь невизначеності взаємодій та зменшувати трансакційні витрати.

Об'єднання активних користувачів інформаційно-комунікаційних сервісів призводить до зміни бізнес-параметрів в електронному бізнесі. Цільова орієнтація ефективного функціонування комерційних компаній фокусується на споживачеві з його індивідуальними потребами, навичками, інтересами та

можливостями. Така тенденція визначена як кастомізація (англ. «customization»).

Перспективні web-орієнтовані концепції інформаційного сервісу ґрунтуються на використанні штучного інтелекту, в результаті чого виникає нова модель інформаційної взаємодії суб'єктів мережевої економіки – семантична мережа.

Семантична мережа (англ. «semantic web») – це злиття web-технологій та науки про представлення знань, яка відноситься до підвиду штучного інтелекту, націленого на створення та обслуговування потенційно складних моделей світу, які дозволяють розмірковувати щодо них та інформації, пов'язаної з ними.

За допомогою такої моделі реалізуються важливі властивості системи знань (інтерпретація та узгодженість), що дозволяє семантичній мережі зменшити обсяги збережених даних, забезпечує обґрунтування висновків за асоціативними зв'язками. Саме інтерпретування в системі знань дозволяє найкращим чином оцінити рівень запитів користувачів і, таким чином, визначити інформаційну потребу. А така властивість системи знань, як узгодженість, створює широкі можливості щодо персоналізації обслуговування, збільшує гнучкість сервісних рішень за рахунок проникнення в інформаційну інфраструктуру інтелектуальної складової.

На цих засадах формуються домінуючі параметри web-сервісу в контексті формування конкурентного потенціалу компанії:

- інноваційність: постійна взаємодія та соціальна активність співробітників забезпечує безперервний обмін ідеями, зростання інтелектуального капіталу;
- скорочення time-to-market: постійний процес взаємодії прискорює процес виведення продукту чи послуги на ринок;
- нова культура: зростання довіри між співробітниками та розширення співробітництва;
- скорочення витрат: досконалий інструментарій системи управління поставок (SCM), системи управління взаємовідносин з клієнтами (CRM) забезпечують спрощення системи управління та знижують операційні витрати;
- розмежування знань: постійний процес накопичення знань в організації, який зберігається, використовується усіма працівниками;
- підвищення продуктивності: використання спеціального інструментарію для визначення продуктивності та вузьких місць конкурентоспроможності.

Зазначені параметри моделі змінюють межі звичного сприйняття інформації: інформація як ресурс представлена в чистому вигляді та дозволяє розв'язувати конкретні задачі користувачів в визначений момент часу, таким чином, в центрі уваги знаходяться не корпоративні представництва, а глобальні сервіси.

Реалізується головна трансформація: web-продукт все більше набуває ознак web-послуги за рахунок своєї індивідуалізації за рахунок організації он-лайн-товариств (ком'юніті). Інноваційна відмінність концепції семантичних мереж полягає в тому, що це соціальна рекомендаційна інституція, в основі якої покладено автоматичний принцип рекомендування, а рекомендаційний сервіс в мережі назвали «колаборативним» (англ. Collaboration – співробітництво) та полягає в тому, що користувачі не тільки самі створюють контент, але й самі його сертифікують [10, с.27]. В основі колаборативної фільтрації рекомендованих систем вбудований принцип автоматизованого відбору ідейних однодумців та обміну прямими сигналами між користувачами.

В процесі реалізації зазначеного принципу до побудови та розвитку бізнес-мереж відбувається перехід від кастомізації сервісу до його колаборативності (таблиця 2), що сприяє подальшій віртуалізації бізнесу, використання систем управління контентом, електронного документообороту.

Таблиця 2

Модельні елементи інформаційно-технологічної інфраструктури бізнес-мереж

Модель кастомізації сервісу (зручність)	Модель колаборативності сервісу (співробітництво)
Ієрархічна структура: управління підрозділами	Лінійна структура: управління процесами
ІТ-рішення, які обираються ІТ-відділом	ІТ-рішення, які обираються бізнесом
Монолітна архітектура	Сервісно-орієнтована архітектура
ІТ-інфраструктура в замкнутому периметрі	Відкриті межі підприємства: мобільні елементи ІТ-інфраструктури, «хмарні» обрахунки
Закриті (проприетарні) стандарти	Open Source
ІТ-проекти за планом	ІТ-проекти за вимогою (On Demand)

На прикладі роботи електронного магазину система, на основі семантичних мереж, може створювати список «рекомендацій» – тих, чий інтерес максимально співпадають. Також обробка запитів, за комплексом критеріїв, дозволяє розробляти контекстні пропозиції товарів, максимально задовольняючи потреби потенційного покупця [11, с.7].

Акцент уваги користувачів у семантичній мережі орієнтується в бік інтелектуального пошуку інформації. Даний принцип поєднує основи менеджменту знань, рекомендаційного сервісу, мультимедійного пошуку та технологій «живого пошуку», що дозволить інтегрувати методологію експертних оцінок в технології обробки інформації, а також розвинути інтерактивні консультаційні послуги.

Реалізація моделі колаборативності сервісу (співробітництво) потребує використання мобільності, гнучкості та швидкості, що досягаються за рахунок використання можливостей мережевого сорсингу. За визначенням компанії «Gartner» сорсинг – це варіативне використання внутрішніх та зовнішніх ділових та IT-ресурсів та сервісів для досягнення бізнес-цілей підприємства [12]. Він визнається досить поширеним способом підвищення ефективності та маневреності управління за рахунок трансформації певного обсягу внутрішньої діяльності підприємства та залучення активів в проміжні комерційні продукти, що надаються внутрішніми чи зовнішніми провайдерами.

IT-сорсинг здійснюється у вигляді наступних послуг:

- аутсорсинг інформаційних систем – постачальник послуг отримує в повне управління чи власність всю IT-інфраструктуру клієнта або значну частину, що включає обладнання та встановлене на ньому програмне забезпечення;

- хостинг інфраструктурних послуг – це сервіс з надання стандартних елементів IT-інфраструктури у віддаленому користуванні на певний період; ця послуга передбачає управління серверами та мережевими рішеннями в інформаційному центрі іншої компанії для управління відокремленим чи спільним web-доступом для підтримки електронної комерції, для управління системи безпеки;

- аутсорсинг обслуговування комп'ютерів та мережевого устаткування – це роботи з інсталяції та конфігурації систем управління мережами, оновлення програмного забезпечення та устаткування, нарощування потужності, моніторинг продуктивності, оптимізація прохідної можливості;

- аутсорсинг управління інформаційним забезпеченням – це сервіс з забезпечення щоденної роботи, підтримки та налагодження корпоративного програмного забезпечення.

Застосування семантичної моделі мережевого сорсингу інформаційних ресурсів дозволяє забезпечити:

- акцент уваги користувачів на інтелектуальний пошук інформації;

- поєднання основ менеджменту знань, рекомендаційного сервісу, мультимедійного пошуку та технологій “живого пошуку”, що дозволить інтегрувати методологію експертних оцінок в технології обробки інформації та розвинути інтерактивні консультаційні послуги;

- обробку запитів за комплексом критеріїв, розробку контекстних пропозицій та максимальне задоволення потреб користувачів;

- віртуалізацію бізнесу, використання систем управління контентом, електронний документооборот;

- набуття web-продукту ознак web-послуги внаслідок своєї індивідуалізації за рахунок організації он-лайнних товариств (ком'юніті).

Таким чином, під впливом глобалізаційних чинників та динамічного поширення інфраструктурних технологій формується семантична модель мережевого сорсингу інформаційних ресурсів як основи підвищення конкурентоспроможності підприємств за умов розвитку електронного господарства.

Література

1. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
2. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе / [сост. и вступ. статья П.С. Гуревича]. – М. : Прогресс, 1986. – С. 392–409.
3. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : ООО «Фирма «Издательство АСТ»», 1999. – 784 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; [перевод с англ.]. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
5. Белл Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе / [сост. и вступ. статья П.С. Гуревича]. – М. : Прогресс, 1986. – С. 330–342.
6. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Стиглиц. – М. : Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
7. Мунтиян В. Информационная парадигма / В. Мунтиян. – К. : Издательство «КВЦ», 2006. – 632 с.
8. Чухно А. Институционально-інформаційна економіка : [підручник] / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. А.А. Чухно. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
9. Мясникова Л. Новые маркетинговые технологии в сетях социального капитала / Л. Мясникова // Конъюнктура товарных рынков. – 2008. – № 3. – С. 14–17.
10. Федонюк С.В. Формирование концепции многоотраслевого сотрудничества в привлечении внешних ресурсов / С.В. Федонюк // Информационное общество. – 2009. – Выпуск 3. – С. 25–33.
11. Кашин С. Цифровой удар / С. Кашин // Секрет фирмы. – 2010. – № 8. – С. 5–9.
12. IT Glossary // Офіційний сайт «Gartner» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com>.

References

1. Mahlup F. Proizvodstvo i rasprostranenie znanij v SShA / F. Mahlup ; [per. s angl.]. – M. : Progress, 1966. – 462 s.

2. Stoun'er T. Informacionnoe bogatstvo: profil' postindustrial'noj jekonomiki / T. Stoun'er // Novaja tehnokratičeskaja volna na Zapade / [cost. i vstup. stat'ja P.S. Gurevicha]. – M. : Progress, 1986. – S. 392–409.
3. Toffler Je. Tret'ja volna / Je. Toffler. – M. : OOO «Firma «Izdatel'stvo AST»», 1999. – 784 s.
4. Bell D. Grjadushhee postindustrial'noe obshhestvo. Opyt social'nogo prognozirovanija / D. Bell ; [perevod s angl.]. – M. : Academia, 1999. – 956 c.
5. Bell D. Social'nye ramki informacionnogo obshhestva / D. Bell // Novaja tehnokratičeskaja volna na Zapade / [cost. i vstup. stat'ja P.S. Gurevicha]. – M. : Progress, 1986. – S. 330–342.
6. Stiglic Dzh. Revushhie devjanostye. Semena razvala / Dzh. Stiglic. – M. : Sovremennaja jekonomika i pravo, 2005. – 424 s.
7. Muntijan V. Informaciogennejaja paradigma / V. Muntijan. – K. : Izdatel'stvo «KVIC», 2006. – 632 s.
8. Chuhno A. Institucional'no-informacijna ekonomika : [pidručnik] / A.A. Chuhno, P.M. Leonenko, P.I. Juhimenko ; za red. A.A. Chuhno. – K. : Znannja, 2010. – 687 s.
9. Mjasnikova L. Novye marketingovyje tehnologii v setjah social'nogo kapitala / L. Mjasnikova // Kon#junktura tovarnyh rynkov. – 2008. – № 3. – S. 14–17.
10. Fedonjuk S.V. Formirovanie koncepcii mnogootraslevogo sotrudničestva v privilečenii vneshnih resursov / S.V. Fedonjuk // Informacionnoe obshhestvo. – 2009. – Vypusk 3. – S. 25–33.
11. Kashin S. Cifrovij udar / S. Kashin // Sekret firmy. – 2010. – № 8. – S. 5–9.
12. IT Glossary // Oficijnij sajt «Gartner» [Elektronij resurs]. – Pezhim dostupu : <http://www.gartner.com>.

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 338.241.2

О.М. ПАЛИВОДА

Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ПАРТНЕРСТВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню особливостей управління стратегічними партнерствами підприємств. Запропонована класифікація стратегічних партнерств, в основу якої покладено систему створення споживчої цінності та з'ясовано особливості механізму управління різними типами стратегічних партнерств за цим критерієм.

Ключові слова: стратегічні партнерства, механізм управління, системи створення цінності.

OLENA PALYVODA

Kyiv National University of Technologies and Design

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF STRATEGIC PARTNERSHIPS BUSINESS

The article investigates the features management of strategic business partnerships. The classification of strategic partnerships is proposed. It is based on the creation of customer value and mechanism of management of different types of strategic partnerships by that criteria is found. This approach provides clear understanding of the specific mechanism of strategic partnership in the use of different models for creating customer value and allows you to choose the most appropriate methods of coordination and control, which will increase the efficiency of economic agents' activities.

Keywords: strategic partnership, management mechanism, of creating value

Постановка проблеми. Однією з головних тенденцій у розвитку сучасного підприємницького середовища є зміна принципів формування ділових відносин між партнерами у тому числі і між конкурентами. Ознакою часу є демонстрація цілеспрямованих зусиль підприємців на забезпечення конкурентоспроможності та ефективності бізнесу за рахунок використання потенціалу міжфірмової кооперації, яка ґрунтується на довготривалій основі та передбачає певну взаємну узгодженість і контроль ринкової поведінки задля досягнення спільних цілей. Прикладами зазначеного співробітництва є формування численних стратегічних альянсів, спільних підприємств, бізнес-мереж, угод про стратегічне партнерство, консорціумів тощо.

Проте, варто зазначити, що вітчизняні підприємці нині ще не повністю усвідомлюють можливості та переваги формування стратегічних партнерств зі своїми партнерами та особливо конкурентами. Як правило, стратегічні партнерства в Україні створюються великими компаніями, часто одна з яких є іноземною. Проте, зарубіжний досвід засвідчує, що потенціал стратегічних партнерств у малому та середньому підприємстві є не менш значимим, оскільки може сприяти отриманню таких переваг, як розширення каналів маркетингу та продаж; доступ до технологій та інтелектуальної власності партнера; збільшення фінансових ресурсів; посилення бренду на ринку за допомогою іміджу та репутації партнера; прискорення розробки нових товарів та вихід з ними на ринок; збільшення знань та навиків за рахунок досвіду партнера; зменшення виробничих, логістичних та трансакційних витрат тощо.

Для вітчизняного бізнесу, попри очевидні ринкові вигоди, утворення стратегічних партнерств ще не стало повсякденною практикою. Хоча дослідження показують, що спроби формування подібних партнерств у підприємницькому середовищі існують. Найвагомішими стримуючими чинниками є труднощі у виробленні ефективних механізмів управління подібними структурами, що зумовлено необхідністю узгодження інтересів різних сторін та низьким рівнем довіри у вітчизняному бізнес-середовищі. У зв'язку із

зазначеним, практичної важливості набуває розробка теорії управління партнерствами на основі міжфірмової кооперації, а також формування диференційованих методичних підходів до управління різними типами партнерств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У західній економічній науці дослідження щодо сутності, типів, цілей та мотивів стратегічних партнерств представлено в працях Б. Гаррета, Б. Гомеш-Кассереса, П. Дюсажа, А. Лажу, К. Прахалада, В. Третяка, Р.Уолеса, Г. Хамела, М. Шерешеві. Серед вітчизняних дослідників актуальні статті, що присвячені перспективам розвитку та механізму функціонування стратегічних партнерств великих компаній, належать Гребешковій О., Маховій Г., Фурман В., Простакову Г.

Невирішені частини загальної проблеми. Аналіз наукової літератури показує, що у полі наукових досліджень актуальним залишається дослідження механізму управління стратегічними партнерствами, визначення їх критеріїв диференціації для розробки підходів до формування координації та контролю з метою створення ефективної моделі бізнес-взаємодії підприємств.

Мета статті. З огляду на вище зазначене, мета представленого дослідження полягає у формуванні диференційованого підходу до управління різними типами стратегічних партнерств, а також виявленні чинників, що впливають на цей процес.

Основні результати дослідження. Стратегічні партнерства почали з'являтися у 80-х роках минулого століття і здебільшого називалися стратегічними альянсами (союзами). Як правило, вони виникали між західними компаніями та їх суперниками з Азії і за організаційною формою являли собою ускладнені аутсорсингові угоди або спільні підприємства. Керівництво таких компаній прагнуло подібним способом розширити клієнтську базу, географію присутності чи сферу впливу продуктів своєї компанії, набути навиків, досвіду чи технології, розділити з партнером постійні витрати чи отримати доступ до нових ресурсів. Спеціалісти зазначають, що 80% спільних підприємств мали на увазі подальшу зміну власників бізнесу і закінчувалися продажем бізнесу одним з партнерів іншому. Середня тривалість альянсів складала близько семи років [1].

Варто акцентувати увагу, що навколо терміну "стратегічний альянс" не стихають дискусії. Це пов'язано з тим, що юридичного визначення стратегічного альянсу не існує, оскільки міжфірмова взаємодія носить часто неформальний характер і опосередковується звичайними господарськими угодами або навіть усними домовленостями. Зазначений термін використовується багатьма авторами, але вони вкладають у нього різний зміст. Саме тому вважаємо за доцільне спершу зазначити, що під стратегічними партнерствами ми розуміємо не лише міжнародні альянси великих компаній, що є конкурентами у певній галузі. На наш погляд, стратегічне партнерство – це особлива інтеграційна структура двох або більше незалежних компаній, що базується на довірі і спрямована на досягнення комерційних і стратегічних цілей, отримання синергії об'єднаних та взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів, оптимізації транзакційних витрат. Від традиційної економічної інтеграції вона відрізняється тим, що зв'язки, які виникають між економічними суб'єктами є стійкими та довгостроковими при цьому відбувається делегування контролю над управлінням спільною діяльністю при відсутності юридично оформленого трансферу прав власності [2, 3].

Довготерміновий характер відносин у стратегічних партнерствах сприяє тому, що між учасниками формуються певні норми і правила поведінки часто засновані на довірі, які спонукають партнерів рахуватися з інтересами інших і для залагодження конфліктних ситуацій не звертатися до «третьої» сторони, що сприяє стабільності структури.

Враховуючи вище зазначене, стратегічне партнерство ми можемо визначити як структуру, в межах якої:

- компанії зберігають свою юридичну самостійність;
- учасники чітко усвідомлюють стратегічну мету спільної діяльності, досягти яку самотужки жоден з них не може;
- існує узгоджений механізм регулювання та контролю, який передбачає розподіл повноважень, завдань, ризиків, прибутків та відповідальності між учасниками на основі створення «внутрішніх» норм і правил, які не суперечать встановленим державою;
- взаємодія між партнерами носить довготривалий характер, що забезпечує більш високий рівень інформаційної прозорості між ними та посилює інтеграційні тенденції всередині партнерства.

Збереження незалежності компаній у рамках стратегічного партнерства є причиною виникнення проблем в управлінні, зокрема породжує конфлікти щодо координації, розподілу відповідальності та контролю. Вироблення загальних підходів до розв'язання проблем в управлінні стратегічними партнерствами ускладнюється тим, що на практиці вони є дуже різноманітними і мають власну специфіку залежно від галузей, корпоративної культури, мети співпраці тощо. В основу класифікації стратегічних партнерств науковцями були покладені різні критерії (табл. 1), які відображають певні особливості цих структур, але мало що дають для розв'язання управлінських проблем.

На наш погляд, важливим з погляду управління критерієм класифікації стратегічних партнерств є тип моделі створення споживчої цінності. Варто зазначити, що за останні десятиліття відбулися фундаментальні зміни у способі формування споживчої цінності. Р. Норманн і Р. Рамірес вважають, що сучасна споживча цінність стала більш «насиченою». Вони розуміють «насиченість» як міру кількості інформації, знань та інших ресурсів, якими економічний суб'єкт має володіти в певний момент часу, щоб

створити власну вартість [6]. Технологічні зміни зумовили появу таких товарів, які втілюють у собі ознаки як матеріальних продуктів, так і послуг. Це призвело до того, що окремо взята компанія зараз рідко спроможна створити споживчу цінність повністю автономно. Сучасна система створення споживчої цінності являє собою результат складної сукупності економічних операцій та узгоджень між постачальниками, споживачами, менеджерами, та спеціалістами і утворюється не лише в послідовних ланцюгах, а і в складних мережах економічних відносин. Таким чином, систему створення споживчої цінності у стратегічному партнерстві можна розглядати як набір конкретних видів діяльності, що здійснюють учасники, спираючись на ресурси, навички, знання та здібності, що їм належать. При цьому важливо оцінювати належні партнерові здібностей з погляду їх здатності до оновлення та розвитку. Дослідження стратегічних партнерств з погляду їх систем створення споживчої цінності, дає змогу відзначити, що ці системи розрізняються за ступенем визначеності діяльності, її формалізації та детермінованості.

Таблиця 1

Види та характеристика стратегічних партнерств

Вид стратегічного партнерства	Характеристика стратегічного партнерства
1	2
Критерій диференціації стратегічних партнерств: тіснота взаємодії партнерів	
1. Партнерство зі слабкими взаємозв'язками 2. Партнерство з помірними взаємозв'язками 3. Партнерство з тісними взаємозв'язками	1. Компанії працюють спільно лише над одним проектом і зберігають при цьому повну ділову незалежність в інших сферах діяльності. 2. Компанії будують свої відносини у формі підрядників чи субпідрядників, при цьому існує готовність передати своєю інформаційну технологією чи маркетингові функції іншій компанії. 3. Компанії готові до формальної інтеграції ресурсів, інфраструктури, процесів та обслуговування, тобто до створення спільного підприємства на основі поглинання чи злиття.
Критерій диференціації стратегічних партнерств: сфера діяльності	
1. Стратегічні партнерства спільного маркетингу 2. Стратегічні партнерства спільних продаж 3. Стратегічні партнерства спільного ліцензування технологій 4. Стратегічні партнерства спільних наукових розробок 5. Стратегічні партнерства спільного виробництва 6. Стратегічні партнерства спільного освоєння іноземних ринків 7. Стратегічні партнерства у сфері аутсорсингу	1. Інтеграція компаній з метою здійснення спільного маркетингу. 2. Інтеграція компаній з метою здійснення спільних продаж для розширення асортименту та виходу на нові ринки. 3. Інтеграція компаній з метою отримання та спільного використання ліцензій на певні технології. 4. Інтеграція компаній з метою спільного проведення наукових досліджень та використання їх результатів. 5. Інтеграція компаній з метою організації спільного виробництва певних товарів чи послуг. 6. Інтеграція компаній з метою посилення своїх матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів для освоєння нових, насамперед міжнародних ринків. 7. Інтеграція компаній для використання зовнішніх ресурсів.
Критерій диференціації стратегічних партнерств: спосіб функціонування	
1. Формальні стратегічні партнерства 2. Неформальні стратегічні партнерства	1. Стратегічні партнерства, що утворені з реєстрацією юридичної особи. 2. Стратегічні партнерства, що утворені без реєстрації юридичної особи, на основі довірчих, усних домовленостей.
Критерій диференціації стратегічних партнерств: термін взаємодії	
1. Стратегічні партнерства з коротким терміном взаємодії 2. Стратегічні партнерства з середнім терміном взаємодії 3. Стратегічні партнерства з тривалим терміном взаємодії	Партнери об'єднуються для взаємодії у межах одного проекту і термін не перевищує 3-х років. 2. Партнери взаємодіють для виконання ряду спільних проектів і термін взаємодії становить до 7-ми років. 3. Стратегічна взаємодія партнерів триває більше 7-ми років.

1	2
Критерій диференціації стратегічних партнерств: кількість учасників	
1. Стратегічні партнерства з двома учасниками 2. Стратегічні учасник з учасниками більше двох	
Критерій диференціації стратегічних партнерств: за типом учасників	
1. Стратегічні партнерства між конкурентами 2. Стратегічні партнерства з горизонтальною взаємодією 3. Стратегічні партнерства з вертикальною взаємодією	1. Партнерство утворюється між компаніями, які є конкурентами на ринку, але мають спільні інтереси, які можуть ефективніше вирішуватися спільними зусиллями. 2. Партнерство утворюється між компаніями, які належать до однієї галузі або знаходяться на одному шаблі у ланцюгу створення вартості. Партнерство утворюється між компаніями, які перебувають у відносинах виробника та споживача.
Критерій диференціації стратегічних партнерств: за економічною впливовістю учасників	
1. Стратегічні партнерства між економічно сильними партнерами 2. Стратегічні партнерства між економічно слабкими партнерами 3. Стратегічні партнерства між економічно сильним та економічно слабким партнером 4. Стратегічні партнерства між економічно рівноцінними партнерами	1. У таких союзах, як правило, бере участь профільний бізнес двох компаній з сильними ринковими позиціями. Такі партнерства не є довговічними через високу амбітність учасників і часто закінчуються розривом або поглинанням одного учасника іншим. 2. Партнерство між двома економічно слабкими компаніями, які намагаються покращити своє становище. Практика засвідчує, що такі партнерства найчастіше переживають крах і не досягають своїх цілей. 3. Партнерство між нерівноцінними за своєю економічною вагою партнерами, у якому кожна компанія переслідує свої цілі. Для економічно слабкої компанії такою ціллю є підвищення кваліфікації, набуття нових навиків, а для економічно сильної – таке партнерство часто є замаскованою купівлею слабого учасника. Спеціалісти відзначають, що досить рідко такі партнерства перетворюються на «альянс рівних». 4. Такий тип партнерства передбачає наявність сильних і доповнюючих один одного учасників, які такими ж і залишаються протягом всього терміну функціонування партнерства. Цей тип вважається найбільш довговічним.

Джерело [1, 4, 5]

Якщо компанії працюють у традиційному бізнесі, виробляють конкретні товари, їх діяльність добре відома, то очевидно, що невизначеність у функціонуванні буде найменшою, а значить стратегічне партнерство між ними буде менш проблемним для менеджменту. Якщо компанії, які вступають у стратегічне партнерство націлені на розширення та оновлення бізнесу за допомогою покращення продукту чи бізнес-процесу, міра детермінованості процесів зменшується, оскільки компанія зіштовхується з новими для себе ресурсами, знаннями, які частково створюються у процесі саме спільної діяльності. На управління такими партнерствами впливатиме більше чинників невизначеності. Нарешті, можна виділити такі системи створення споживчої цінності, які з погляду детермінованості діяльності, будуть майже повністю невизначеними. Мова йде про партнерства спрямовані на створення нового бізнесу на основі розробки нових технологій. Класифікацію стратегічних партнерств за критерієм відмінності у системах створення споживчої цінності представлено на рис.1.

Стратегічні партнерства в традиційному бізнесі можуть виникати між компаніями як за вертикальним, так і за горизонтальним принципом співпраці. Вертикальні стратегічні партнерства дають можливість налагодити більш економічне виробництво шляхом зниження витрат, скорочення виробничого циклу, зменшення товарних запасів, більш точної відповідності між виробництвом та реалізацією. Зазначених цілей компанії досягають шляхом об'єднання логістичних каналів, перехресних продаж, комунікацій зі споживачами. Горизонтальні стратегічні партнерства, як правило, формуються між конкурентами і завданням їх об'єднання є розширення продажів за рахунок створення більших вигод для споживача, використання спільних торгових марок та маркетингових комунікацій. Прикладом можуть бути

добре відомі стратегічні альянси авіаперевізників, виробників автомобілів тощо. З погляду управління у таких партнерствах виробничі операції, знання та навички є добре відомими, а тому значно менш ризиковими. Однак, для досягнення тих завдань, про які йшлося вище, партнери мають бути високоспеціалізованими, що породжує необхідність інтеграції та обов'язкового узгодження і координації планів щодо виробництва, транспортування, складування тощо. Таким чином, ефективне управління у таких партнерствах можливе лише при оперативному взаємному обміні інформацією за допомогою комп'ютерних мереж, що виходять за межі окремої компанії. В цілому стратегічні партнерства в традиційному бізнесі є достатньо стабільними і поширеними, але вони повинні мати координаційний центр, який би забезпечував високу координацію їх діяльності. Таким центром може бути окрема компанія, яка бере на себе роль інтегратора, або робоча група, утворена з представників компаній. Спеціалісти стверджують, що найкращий результат такий координаційний центр забезпечує у разі, коли персонал є звільненим від інших обов'язків і надає перевагу саме цій роботі.

ТИПИ СТРАТЕГІЧНИХ ПАРТНЕРСТВ		
Стратегічні партнерства в традиційному бізнесі	Стратегічні партнерства для розширення та оновлення бізнесу	Стратегічні партнерства для створення нового бізнесу
Типова мета діяльності		
Зменшення всіх видів витрат, збільшення ефективності діяльності, зростання продажів за рахунок традиційних товарів	Розширення та оновлення товарів та бізнес-процесів на основі інноваційних модифікацій та потреб споживачів	Створення нового бізнесу на основі принципово нових технологічних та організаційних інновацій
Особливості механізму управління		
<ul style="list-style-type: none"> • Виробничі операції, знання та вміння є добре визначеними і їх управління менш ризикованим • Висока спеціалізація та взаємна залежність партнерів • Тісна координація ресурсів та діяльності • Необхідність прозорого обміну інформацією та використання міжфірмових комп'ютерних мереж • Наявність координаційного центру 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спрямованість управління не лише на використання відомих знань та вмінь, а й на створення нових чи їх вдосконалення 2. Використання підходів проектного менеджменту 3. Балансування між жорсткою та м'якою узгодженістю 4. Побудова відносин на довірі 5. Залучення високопрофесійного персоналу здатного сприймати інформацію та підтримувати комунікації за межами своїх професійних обов'язків 	<ul style="list-style-type: none"> • Спрямованість управління на створення нових знань, технологій, концепцій бізнесу • Вплив на процеси осмислення та відбір перспективних технологічних ідей • Слабкі зв'язки між компаніями, м'яка узгодженість діяльності, самоконтроль • Побудова відносин на довірі та авторитеті • Неможливість управляти одним учасником • Розробка головних стратегічних напрямів наукового пошуку

Рис. 1. Особливості управління стратегічними партнерствами залежно від типу системи створення споживчої цінності [7]

Для розширення та оновлення бізнесу компаніям доволі часто виявляються необхідними колективні зусилля, а також ресурси та знання, які знаходяться у зовнішньому середовищі. Виконання цього достатньо складного завдання, як правило, відбувається на міжгалузевій основі шляхом утворення відповідного стратегічного партнерства. У якості прикладів подібних партнерств можна навести виконання цільових проектів у будівництві, дизайні, проектуванні, прикладних наукових розробках тощо. Інтеграція компаній, що спрямована на покращення існуючих товарів і бізнес-процесів, передбачає володіння вмінням не лише використовувати спеціалізовані знання учасників, а й розширювати їх спільними зусиллями. Спеціалісти задіяні у таких проектних командах мають вміти добре розуміти один одного, навіть якщо вони є професіоналами у різних сферах. Управління стратегічними партнерствами створеними для розширення та оновлення бізнесу вимагає певного балансування між жорстким і слабким узгодженням та координацією. Дослідники відзначають, що у разі, коли для виконання певного проекту достатньо використання вже відомих технологій та існуючих інформаційних баз, доцільнішим є встановлення більш жорсткої координації та контролю. У випадках, коли для виконання проекту виникає потреба у пошуку нового знання, але для цього відсутня достатня самостійність учасників, ресурси та час, у довгостроковому періоді

жорстка координація може спричинити втрату інноваційності компаніями [7].

У сучасній економіці поширення набули також партнерства компаній, які працюють у сфері науково-технічних розробок і за мету ставлять створення нового бізнесу на основі розвитку принципово нових технологій, товарів, бізнесових концепцій тощо. Сфера інноваційних розробок, особливо якщо вони носять радикальний характер, відзначається значним ступенем ризику та невизначеності. Зазначене відноситься як до способів, строків, вартості створення інноваційних продуктів, так і до перспектив їх комерційного застосування. У такій ситуації управління стратегічними партнерствами буде характеризуватися найвищою невизначеністю процесів, вмій, знань щодо створення споживчої вартості. Особливо важливим аспектом управління є виділення та осмислення часто розпорошених радикальних технологічних та бізнесових ідей. Для того, щоб вирішити це завдання необхідно залучати персонал, який має досвід комунікацій у віртуальних мережах, співпрацює з науковими центрами та університетами. Варто зазначити, що незважаючи на низьку детермінованість діяльності у таких стратегічних партнерствах, менеджмент має спрямовувати свої зусилля на розробку певної стратегії технологічного розвитку. У практиці зарубіжних компаній така діяльність втілюється у розробках «дорожніх карт», «повідстки денної» тощо. Розвиток, координація та контроль у таких партнерствах здійснюється найбільш авторитетним учасником. Ним може бути як велика компанія, так і мала інноваційна компанія, що володіє перспективним технологічним рішенням. Склад учасників у подібних стратегічних партнерствах може динамічно змінюватися залежно від зміни наукових та технологічних тенденцій, але при цьому має зберігатися гнучкість і широкі можливості для міжфірмових комунікацій. Прикладами такого типу стратегічної співпраці є віртуальні, інноваційні, наукові партнерства компаній.

Висновки. Дослідження діяльності стратегічних партнерств показує, що найбільшою перешкодою до їх утворення є труднощі, що виникають у процесі управління такими структурами. Для їх усунення доцільною є розробка диференційованого підходу, оскільки існуючі стратегічні партнерства надзвичайно різняться за складом учасників, метою діяльності, формами та тісною взаємозв'язків тощо. На наш погляд, вироблення такого підходу має здійснюватися на основі класифікації стратегічних партнерств за критерієм системи створення споживчої цінності. Застосування такого підходу дає чітке розуміння особливостей механізму управління стратегічними партнерствами при використанні різних моделей створення споживчої цінності і дозволяє обрати найбільш доцільні способи координації та контролю, що забезпечить зростання ефективності господарської діяльності економічних суб'єктів.

Література

1. Стратегические альянсы / [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с. – (Серия «Идеи, которые работают»).
2. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций / М.Ю. Шерешева. – М. : НИУ Высшая школа экономики, 2010. – 339 с.
3. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети / М. Ю. Шерешева. – М. : ТЕИС, 2006.
4. Котельников В.Ю. Ten 3: Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями / В.Ю. Котельников. – М. : Эксмо, 2007. – 96 с. – (Бизнес-коуч).
5. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Р. Л. Уоллес ; [пер. с англ. Малкова И.]. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.
6. Построение цепочки создания стоимости / [пер. с англ.]. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2009. – 261 с. – (Серия «Классика Harvard Business Review»).
7. Меллер К. Рост стратегических сетей – новые модели создания ценности / К. Меллер, А. Райала // Российский журнал менеджмента. – Т. 6. № 4. – 2008. – С. 113–140.

References

1. Strategicheskie al'jansy / [per. s angl.]. – M. : Al'pina Biznes Buks, 2008. – 244 s. – (Serija «Idei, kotorye rabotajut»).
2. Sheresheva M.Ju. Formy setevogo vzaimodejstvija kompanij : kurs lekcij / M.Ju. Sheresheva. – M. : NIU Vysshaja shkola jekonomiki, 2010. – 339 s.
3. Sheresheva M.Ju. Mezhhfirmennye seti / M. Ju. Sheresheva. – M. : TEIS, 2006.
4. Kotel'nikov V.Ju. Ten 3: Novye biznes-modeli dlja novoj jepohi bystryh peremen, dvizhimyh innovacijami / V.Ju. Kotel'nikov. – M. : Jeksmo, 2007. – 96 s. – (Biznes-kouch).
5. Uolles R. L. Strategicheskie al'jansi v biznese. Tehnologii postroenija dolgosrochnyh partnerskih otnoshenij i sozdanija sovmestnyh predprijatij / R. L. Uolles ; [per. s angl. Malkova I.]. – M. : Dobraja kniga, 2005. – 288 s.
6. Postroenie cepochki sozdanija stoimosti / [per. s angl.]. – 2-e izd. – M. : ООО «Junajted Press», 2009. – 261 s. – (Serija «Klassika Harvard Business Review»).
7. Meller K. Rost strategicheskikh setej – novye modeli sozdanija cennosti / K. Meller, A. Rajala // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – T. 6. № 4. – 2008. – S. 113–140.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент:

**МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ САМООРГАНІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ В
МЕЖАХ СТРАТЕГІЧНИХ СФЕР СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ**

Обґрунтовано необхідність застосування соціально-етичного маркетингу в діяльності сучасних вітчизняних самоорганізованих підприємств як інструменту їх ринкового життєзабезпечення і підвищення конкурентоспроможності. Досліджено періоди становлення соціально-етичного маркетингу на підприємствах України. Визначено стратегічні сфери впровадження соціально-етичного маркетингу і здійснено моделювання поведінки самоорганізованих підприємств в межах виділених сфер.

Ключові слова: самоорганізовані підприємства, стратегічні сфери впровадження соціально-етичного маркетингу, ринкова життєздатність і конкурентоспроможність підприємств.

O.I. ZAITSEVA, N.V. YEMETS
Kherson National Technical University

**MODELLING THE BEHAVIOUR OF SELF-ORGANIZED ENTERPRISES
IN WITHIN A STRATEGIC SOCIO-ETHICAL MARKETING**

Abstract - The necessity of the use of social and ethical marketing activation of modern domestic self-organized enterprises as a tool for their livelihoods and enhance market competitiveness. Investigated periods of social and ethical marketing in the Ukraine. The strategic areas implementing social marketing and ethical behaviour by modelling self-organized enterprises within the selected areas.

Keywords: self-organized enterprises, strategic sphere of implementation of social and ethical marketing, market viability and competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. Підприємства як первинні одиниці ринкової економіки є самоорганізованими і самоналагоджувальними відкритими і нелінійними системами, що складаються із взаємопов'язаних частин, діяльність яких впливає на кінцевий результат, активно взаємодіють з зовнішнім середовищем, самостійно розвиваються і ведуть цілеспрямовану діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства. Працюючи в інтересах суспільства, підприємства повинні формувати етичну корпоративну культуру, відповідний соціальний клімат, здійснювати заходи з охорони і відновлення довкілля, підвищувати довіру і лояльність з боку громадськості, партнерів та інших контактних груп, сприяти розвитку регіону розташування бізнесу і зміцнювати стратегічні позиції на ринку стійким позитивним іміджем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Соціально-етичний маркетинг вимагає здійснення комерційно-господарської діяльності у відповідності з очікуванням соціуму. Тому перед вітчизняними самоорганізованими підприємствами постають задачі дотримання положень міжнародних і українських стандартів соціальної відповідальності бізнесу і етичного маркетингового управління (ISO 14000 «Системи управління навколишнім середовищем», ISO 9000 «Управління якістю», ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності») [1–4]. І якщо в світі поширення соціальної відповідальності підприємств є усвідомленою нормою функціонування та розвитку бізнесу і регламентується на законодавчому рівні, в Україні розповсюдження в підприємницьких структурах позитивного досвіду ділової практики в області добросовісної конкуренції, реклами, стимулювання збуту, маркетингових соціальних досліджень здійснюється повільними темпами. Автори вважають, що потенціал маркетингового управління в контексті соціальної відповідальності ще недостатньо реалізований на підприємстві через відсутність, науково-практичну необґрунтованість або безсистемну реалізацію програм соціально-етичного маркетингу.

Формулювання цілі статті. Тому в межах цієї статті сфокусуємо увагу на обґрунтуванні необхідності визначення стратегічних сфер впровадження соціально-етичного маркетингу і моделювання поведінки самоорганізованих підприємств в межах виділених сфер з метою підвищення їх ринкової життєздатності і конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція маркетингу і виникнення соціальної концепції, спрямованої на врахуванні інтересів і вимог споживачів, бізнес-партнерів і громадськості, обумовлюється поступовим підвищенням рівня зрілості ринкового підприємництва. Наповнене етичним змістом управління маркетинговою діяльністю самоорганізованих підприємствами є сучасною тенденцією в поступовому розумінні принципів формування соціально-орієнтованого ринкового механізму і розвитку суспільної свідомості. Згідно з [5, с.38-40] і враховуючи наукові дослідження авторів, в табл. 1 представлені періоди становлення соціально-етичного маркетингу в Україні.

Зміна пріоритетів і факторів ефективного господарювання підприємств (у бік соціально-орієнтованих, позитивно-іміджевих і статусних), що викликана споживчою поведінкою завдяки активного впливу глобальних тенденцій постіндустріальної епохи, ще раз підтверджує життєву необхідність впровадження соціально-етичного маркетингу в діяльність самоорганізованих підприємств як дієвого інструменту підвищення їх ринкової життєздатності і конкурентоспроможності.

Періодизація становлення соціально-етичного маркетингу на підприємствах України

Етап	Роки	Характеристика етапу
1	2	3
1	1991 – 1999	Реструктуризація та руйнація соціальної інфраструктури підприємств у ході роздержавлення і приватизації, відсутність чітких економічних засад державного соціального регулювання підприємництва, відсутність балансу між державною політикою і інтелектуально-підприємницьким досвідом, лобювання інтересів олігархічних структур, низька соціально-економічна свідомість керівників підприємств, відсутність дієвих важелів гармонізації інтересів держави, підприємницьких кіл і громадськості, відсутність масштабних проєктів соціально-економічного розвитку регіонів, мінімальна або епізодична соціальна допомога фізичним особам та підприємницьким організаціям, суспільство починає реагувати на побічні явища гонитви за прибутком: погіршення екологічного стану, недостовірна реклама, інтервенція закордонних виробників, незадоволеність споживачів товарами і сервісом
2	2000 – 2005	Формування механізмів ринкової самоорганізації, перехід від разової допомоги фізичним особам і підприємницьким організаціям до фінансування цілеспрямованих програм, формування уявлення про корпоративну соціальну відповідальність, розвиток конс'юмеризму – організованого руху громадськості і державних органів за розширення прав та можливостей впливу споживачів на виробників та постачальників товарів, робіт, послуг
3	з 2006	Початок інституціоналізації корпоративної філантропії, виділення корпоративних і приватних соціальних фондів, реалізація соціальних програм підприємствами України, зростання попиту на послуги суспільного характеру (освіти, медицини, будівництва, транспорту, відпочинку), соціально-політичні зв'язки підприємства з оточенням стають джерелом його ринкового життєзабезпечення, їх значення зростає тому, що через ці канали поступає інформація і з'ясовуються орієнтири для пошуків нових напрямків підприємницької діяльності, доходять нові соціальні сигнали про обмеження, небезпечні для діяльності самоорганізованих підприємств

Впровадження соціально-етичного маркетингу на підприємстві – це багаторівневий процес, тому стратегічні сфери впровадження авторами умовно поділено на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх віднесено персонал і технологію виробництва/реалізації товарів, робіт, послуг.

До зовнішніх віднесено споживачів, партнерів та контактні групи, навколишнє середовище і суспільство.

Дослідження авторами відомих світових і вітчизняних соціально-орієнтованих практик виробництва продукції та надання послуг свідчать, що стратегічні сфери реалізації соціально-етичного маркетингу на підприємстві обрані не випадково, тому в межах обраних стратегічних сфер здійснено моделювання поведінки самоорганізованих підприємств, що представлено в табл. 2.

Після вибору сфер реалізації соціально-етичного маркетингу і попереднього моделювання поведінки самоорганізованих підприємств в межах визначених сфер, розробляється загальна стратегія впровадження соціально-етичного маркетингу, визначаються критерії виконання та показники результативності за окремими сферами. Етапи реалізації стратегії повинні супроводжуватися прозорою інформацією через канали внутрішніх та зовнішніх комунікацій. Для планування та реалізації стратегії, постійного моніторингу виконання програм та регулярної звітності формується фахова команда з впровадження.

Таким чином, активна поведінка самоорганізованих підприємств в межах визначених сфер і реалізація стратегії соціально-етичного маркетингу зміцнить їх конкурентні позиції і сприятиме сталому розвитку регіону розташування бізнесу, а критеріями результативності реалізованої стратегії стануть:

- зростання вартості бізнесу і підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- формування позитивного іміджу, підвищення лояльності споживачів і партнерів та довіри громади до підприємства;
- ефективне управління ризиками підприємства через зменшення невизначеності зовнішнього оточення, шляхом активного впливу на нього (якісними товарами та послугами, створенням нових робочих місць, удосконаленням екологічних процесів, благодійністю).

Висновки. Стратегія впровадження соціально-етичного маркетингу повинна стати невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку самоорганізованих підприємств, а витрати, пов'язані з реалізацією стратегії, стануть довгостроковими інвестиціями в майбутнє самих підприємств, регіону та соціуму.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі стане визначення синергетичного ефекту від гармонійного поєднання стратегічних сфер впровадження соціально-етичного маркетингу.

**Модулювання поведінки самоорганізованих підприємств
в межах стратегічних сфер впровадження соціально-етичного маркетингу**

Стратегічні сфери впровадження соціально-етичного маркетингу			Моделювання поведінки самоорганізованих підприємств в стратегічних сферах
1	2	3	4
1	Внутрішні	Персонал підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення прав людини, сприяння викоріненню примусової і дитячої праці, дискримінації під час рекрутингу, влаштування і виконання службових обов'язків працівників; - підтримання свободи зібрань і дієве визнання права на колективні угоди працівників; - активне планування якісного і кількісного складу персоналу із забезпечення стабільної зайнятості працівників, стимулювання особистісного і професійного зростання, сприяння усесторонньому професійному розвитку та навчанню працівників; - участь працівників в прийнятті управлінських рішень, формуванні місії і стратегії підприємства, впровадження і підтримка ефективних внутрішніх комунікацій; - турбота про соціальну захищеність працівників, своєчасне надання «прозорої» заробітної плати, впровадження сучасних мотиваційні систем оплати і винагород; - створення умов і надання можливостей відпочинку, відновлення, лікування і активного дозвілля, допомога працівникам у кризових ситуаціях, підтримка ветеранів праці; - забезпечення належних (естетичні, ергономічні) умов праці, дотримання норм безпеки і гігієни праці.
2	Внутрішні	Технологія виробництва і реалізації товарів і надання послуг	<ul style="list-style-type: none"> - оприлюднення технологічної політики підприємства, системний моніторинг науково-дослідницьких досягнень та загальних наукових і технологічних тенденцій; - стимулювання впровадження, використання і розповсюдження інноваційних ресурсозберігаючих технологій; - економне споживання природних та енергоресурсів; - повторне використання та утилізація відходів; - забезпечення загальної екологічної безпеки виробництва і технології надання послуг (включаючи екологічно-чисту сировину і пакувальні матеріали, організацію екологічно безпечних транспортних перевезень); - введення до асортиментного портфелю підприємства соціально значимих продуктів та послуг.
3	Зовнішні	Споживачі, клієнти, замовники	<ul style="list-style-type: none"> - посилена відповідальність перед споживачами, клієнтами, замовниками за продукцію та послуги, шляхом приведення їх до найвищих стандартів якості; - досягнення максимізації якості й безпеки продукції та послуг; - встановлення коректних (обґрунтованих) цін; - формування програм лояльності для постійних споживачів, клієнтів, замовників; - відкрите обговорення зі споживачами, клієнтами, замовниками негативних факторів, пов'язаних з експлуатацією виробленої продукції і отриманням послуг, що надаються підприємством; - відповідальність у рекламно-маркетинговому просуванні за етичність і достовірність реклами.
4	Зовнішні	Партнери і контактні групи	<ul style="list-style-type: none"> - добросовісна ділова практика: точність, акуратність, обов'язковість у роботі з діловими партнерами, розбудова сумлінних та взаємовигідних відносин в інтересах споживачів і суспільства в цілому; - інформаційна відкритість для партнерів, контактних груп і усіх зацікавлених сторін;

1	2	3	4
4	Зовнішні	Партнери і контактні групи	- прозорість закупівель сировини, обладнання, вибору постачальника послуг за допомогою відкритих процедур акредитації, тендерів і конкурсів; - спільне розроблення стандартів якості продукції та послуг; - забезпечення стабільного доходу акціонерів та інвесторів на довгостроковій основі; - спільна участь в соціальних і екологічних проектах, розроблення благодійних партнерських програм, формування і впровадження стандартів етичної ринкової поведінки; - спільна протидія будь-яким формам корупції та злириництва
5	Зовнішні	Навколишнє середовище	- безумовне виконання екологічного законодавства, ініціювання поширення екологічної відповідальності, промислова й екологічна безпека – пріоритети розвитку бізнесу; - дотримання превентивних підходів до вирішення екологічних проблем, системна оцінка впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище; - стимулювання розвитку і розповсюдження екологічно-чистих і ресурсозберігаючих технологій; - активна участь у проектах з охорони і відновлення довкілля, ініціювання і підтримка акцій з озеленення й очищення території, знешкодження виробничих та побутових відходів
6	Зовнішні	Суспільство	- сповідання ідей соціально-етичного маркетингу, сприйняття його філософією свого бізнесу, пов'язаною з місією і стратегією підприємства, узгодження досягнення стійкого розвитку підприємства і вищої якості життя суспільства; - активна позиція підприємства у сфері соціально-значущих проектів, врахування очікувань суспільства та загальноприйнятих етичних норм в діловій практиці; - проведення просвітницької діяльності, взаємодія з місцевою громадою та владою в розвитку території розташування бізнесу та довгострокових соціальних інвестиціях

Література

1. Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх використання : ДСТУ ISO 14001-97. – К. : Держстандарт України, 1997. – С. 9–19.
2. Системи менеджменту якості. Вимоги : ДСТУ ISO 9000-2004. – К. : Держстандарт України, 2004. – С. 3–20.
3. Курінько Р.Н. Корпоративна соціальна відповідальність своїми ріками [Електронний ресурс] // Інтернет-журнал. – № 1–2. – С. 1–28. – Режим доступу : <http://www.csrjournal.com/journal/>.
4. Офіційний сайт Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csr-ukraine.org>.
5. Хамідова А. Соціально-відповідальний маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості / А. Хамідова // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 2 (54). – С. 38–40.

References

1. Environmental Management Systems. Composition and description elements and guidelines for their use: DSTU ISO 14001-97. Kyiv. State Standard of Ukraine. 1997. P. 9-19.
2. Quality Management System. Requirements: DSTU ISO 9000-2004. Kyiv. State Standard of Ukraine. 2004. P. 3-20.
3. Kurinko R.N. Corporate Social Responsibility for its rivers. URL: <http://www.csrjournal.com/journal/>. – P. 1-28.
4. Official site of the Center for Corporate Social Responsibility in Ukraine. URL: <http://www.csr-ukraine.org>.
5. Hamidova A. Socially responsible marketing as a tool to enhance the competitiveness of the chemical industry. Kyiv. 2009. №2 (54). P. 38-40.

Рецензія/Peer review : 22.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. завідувач кафедри менеджменту та маркетингу ХНТУ Савіна Г.Г.

НОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА КОНЬЯЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Виявлено, що досягнення стратегічної мети зростання капіталізації підприємства неможливе лише шляхом забезпечення оптимальної структури задіяного до виробничого процесу капіталу. Формування ефективного механізму управління процесом капіталізації виробничого підприємства має базуватися на обов'язковому врахуванні специфічних галузевих вимог до організації процесу виробництва, а також особливостей спеціалізації підприємства. З цієї причини для забезпечення капіталізації підприємства коньячної галузі України варто зосередити увагу на управлінні процесом формування та використання виробничого капіталу, основу якого складають насадження винограду. В статті обґрунтовано новий підхід до оцінки капіталізації підприємства повного циклу виробництва коньяку через організаційно-економічні трансформації виробничого капіталу як ресурсної основи майбутньої капіталізації.

Ключові слова: капіталізація, підприємство, виноробна галузь, коньяк, повний цикл виробництва, структура капіталу, виноградники.

ANASNASIA Y. MOHYLOVA

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

NEW APPROACH BY EVALUATION OF ENTERPRISE CAPITALIZATION IN COGNAC INDUSTRY OF UKRAINE

Revealed that achieve the strategic goal capitalization growth enterprise can not be the only way to ensure the optimal structure involved with the production process of capital. Forming an effective mechanism for managing the capitalization of industrial enterprises should be based on consideration of mandatory industry-specific requirements for the organization of production and the characteristics of specialization. For this reason, to ensure capitalization of the enterprise of cognac industry in Ukraine should focus on the management of development and utilization of productive capital, which is based on planting grapes. In the article the new approach to assessing capitalization of enterprise complete cycle of cognac through organizational and economic transformation of the production capital as a resource base for future capitalization.

Focusing on the importance of the sugar content of grapes figure for the volume of alcohol, all calculations are carried out for reasons of ensuring the most collected large amounts of sugar. On this basis concluded that the possible optimization potential distribution area of land under vine particular brand. Given the optimal allocation structure planting grapes for the production of cognac alcohol at Odessa Cognac Factory «Shustov» medium duty sugar harvest grapes can be increased by 3,7%. However, EBITDA increased by 27,8%. Growth of EBITDA ratio can be interpreted as increased capitalization of the test plant. Thus, the redistribution of land area between the grape varieties are output by improving operational performance through better use of the available productive capacity.

Keywords: capitalization, enterprise, wine industry, cognac, a full cycle of production, capital structure, vineyards.

Постановка проблеми. Зростання вартості підприємства прямо пропорційно зростанню його активів, через що об'єктивною необхідністю є їх нарощування. Одним із засобів зростання активів вважається виробництво продукції із високою доданою вартістю, паралельно з яким спостерігається зниження обсягу витрат підприємства. В зв'язку з платністю капіталу всіх груп, що залучений до організації процесу господарювання підприємства, по-перше, актуальності набуває проблема мінімізації його вартості, а через те і управління його структурою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми управління структурою капіталу, а саме оптимізація структури капіталу, викладено у працях багатьох дослідників [3–9]. Але постає питання: чи стане достатнім лише вирішення проблеми оптимізації структури задіяного до виробничого процесу капіталу з метою досягнення стратегічної мети зростання капіталізації підприємства.

Постановка завдань. В табл. 1 наведено дані про розмір капіталу, залученого до організації виробничого процесу Одеського коньячного заводу, та окремі фінансові показники результативності.

За результатами винайдення економіко-математичних залежностей між основними фінансовими показниками результативності підприємства та часткою довгострокових зобов'язань було зроблено висновок про те, що структура задіяного капіталу не є визначальним фактором для прогнозування капіталізації Одеського коньячного заводу. А отже сформульовано наступну гіпотезу: капіталізація заводу визначається його виробничим капіталом. Іншими словами: для забезпечення капіталізації Одеського коньячного заводу «Шустов» варто зосередити увагу на управлінні процесом формування та використання виробничого капіталу, основу якого складають насадження винограду. З цієї причини **метою статті** було визначено обґрунтування нового підходу до оцінки капіталізації підприємства повного циклу виробництва та надання практичних рекомендацій щодо оцінки внеску виробничого капіталу у забезпеченні капіталізації підприємства з урахуванням галузевих особливостей та специфіки організації виробничого процесу.

Обсяги капіталу та результати його експлуатації на Одеському кон'ячному заводі*

Роки	Необоротні активи (ф.1, стр.080). тис. грн.	Довгострокові зобов'язання (ф.1, стр.480), тис. грн.	Частка необоротних активів	Частка довгострокових зобов'язань	Чистий прибуток, грн.	ЕВІТДА, тис. грн.	ЕВА, тис. грн.
2004	136047	28334	0,83	0,17	1302	20732	
2005	129587	30667	0,80	0,20	6173	28862	17056,38
2006	152769	83548	0,65	0,35	490	23962	13819,04
2007	122620	34539	0,78	0,22	2256	26996,6	13357,02
2008	122978	106171	0,54	0,46	2126	34164	7322,479
2009	112602	35185	0,76	0,24	2024	26306	4943,463
2010	103259	0	1	0	2215	20585	8608,442
2011	96465	362513	0,21	0,79	1476	25133	13844,3
2012	93425	362443	0,20	0,80	6489	28939	13316,97

* складено та розраховано автором за даними фінансової звітності ОКЗ «Шустов»

Матеріали і результати дослідження. Кліматичні особливості та характеристики ґрунту поблизу м. Феодосія обумовили для виробництва кон'яку Одеського кон'ячного заводу «Шустов» вирощування винограду сортів Ркацителі, Сільванер, Аліготе, Сухолиманський білий, Шардоне, Рислінг, Совіньон Блан, Піно Блан. Кислотність винограду та його цукровість визначаються сортом, а фактичні значення – погодними умовами та доступом сонячних променів до виноградної лози, на підприємстві підтримують майже постійними, регулюючи щільність насаджень виноградних кущів. Динаміка площ винограду конкретного сорту залежить від погодних умов та шкідників, а саме:

- внаслідок дуже холодної зими (більше -30°C) виноградники можуть вимерзти, що мало місце у 2010 році;

- Феодосійські землі не є стійкими до головного шкідника винограду – філоксери.

Головними характеристиками сортів білого винограду, що вирощується для виробництва кон'яку ТМ «Шустов», є:

- кислотність (понад 6–6,5 г/л), яка визначає присмак та після смак готового напою – кон'яку;

- цукристість (переважно понад 20 %), яка визначає потенційну кількість кон'ячного спирту.

Цукристість винограду та кількість кон'ячного спирту є пропорційно залежними показниками, через що для з метою виробництва великого обсягу спирту до його виготовлення використовують сорти білого винограду із високим показником цукристості.

Особливості кон'ячного виробництва передбачають пресування всього зібраного винограду, а не кожного сорту окремо, тобто вирощувані сорти білого винограду є взаємозамінними, а отже можна зробити висновок про потенційно можливу оптимізацію розподілу земельних площ під виноградниками певного сорту. Спираючись на важливість показника цукристості винограду для обсягів виробництва спирту, є підстави проводити подальші розрахунки, спираючись на забезпечення максимально великої кількості зібраного цукру.

Для обґрунтування наявної кореляції між обсягами зібраного цукру та фінансовими результатами діяльності підприємства-виробника кон'яку з метою винайдення між цими показниками причинно-наслідкового зв'язку було проаналізовано динаміку даних показників, яка демонструє, що з 2004 року динаміка цих двох показників – валового обсягу цукру від зібраного врожаю винограду та ЕВІТДА заводу – може бути взаємопов'язаною. Це дає підстави припустити, що взаємозв'язок між цими показниками такий є. Постає задача винайти, якого типу зв'язок наявний між ними.

Залежність між валовим обсягом цукру та ЕВІТДА обов'язково має бути лаговою, що пов'язане з технологією виробництва кон'яку, кон'ячний спирт для якого витримується від 3-х років для виробництва ординарного кон'яку та від 5-и – для виробництва марочного. З цієї причини було перевірено тісноту зв'язку між цими двома показниками для різних лагових значень (рис. 1).

Як видно з рис. 1 та згідно з величинами коефіцієнтів детермінації, вплив валового обсягу цукру із зібраного врожаю винограду на ЕВІТДА починається з 4 року, що підтверджує зв'язок між цими показниками та відтворює особливості виробництва кон'яку в аспекті тривалості витримки кон'ячного спирту. Таким чином, приймаємо показник валового обсягу цукру за головний, на основі управління яким в подальших дослідженнях можна надати пропозиції щодо оптимізації розподілу земельних площ між сортами винограду.

Площі земель, зайняті під виноградними кущами, на Одеському кон'ячному заводі протягом 2000–2012 рр. можна охарактеризувати як непостійні. Основною причиною коливань є переважно погодні умови, коли виноградники не витримують занадто низьких зимових температур. Для відновлення виноградників на заводі передбачено вирощування молодих кущів, завдяки яким забезпечується відновлення загальної площі виноградників та оновлення їх сортової структури.

Валовий збір врожаю винограду для виготовлення кон'яку ТМ «Шустов» за аналогічний період також можна охарактеризувати як непостійну величину, що пов'язане, по-перше, із площею виноградників,

а по-друге, із грамотною підготовкою виноградних кущів під час обрізання лози після збору врожаю восени.

Оцінивши динаміку земельних площ та валового збору врожаю, можна дійти наступних висновків:

По-перше, динаміка валового збору врожаю майже повторює динаміку загальної площі виноградників. З цієї причини досягнення планових значень валового врожаю визначає важливість управління загальною площею виноградників.

По-друге, 2010 рік характеризувався різким скороченням загальної площі виноградників в результаті їхнього вимерзання після зими. В цьому ж році спостерігалось значне зменшення врожаю винограду.

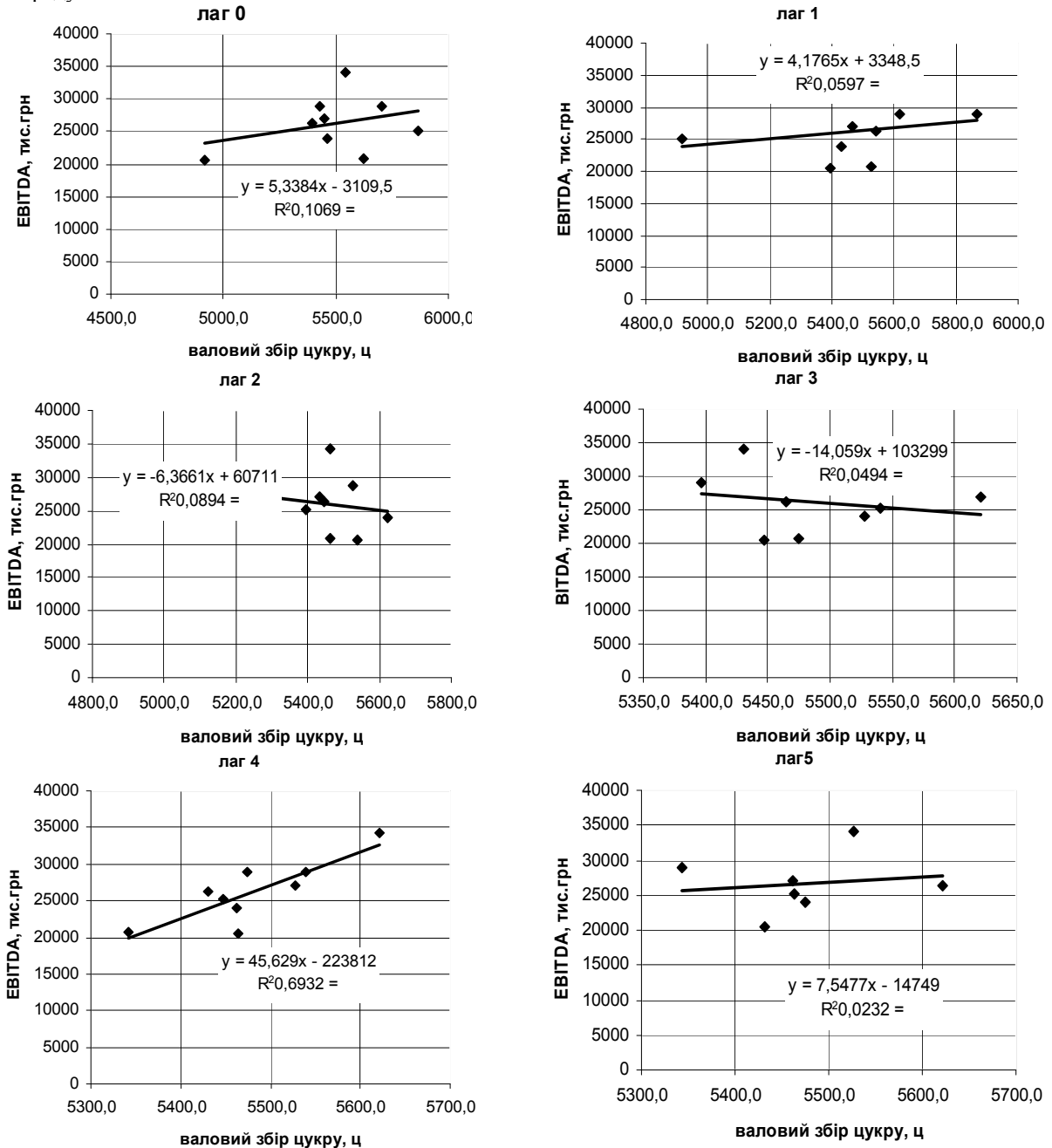


Рис. 1. Лагові залежності між валовим обсягом цукру від зібраного врожаю винограду та ЕВІТДА Одеського коньячного заводу

По-третє, навіть в періоди 2000–2003 рр. та 2005–2008 рр., протягом яких площі виноградників були майже постійними, спостерігалися коливання валового збору врожаю винограду, що підтверджує той факт, що врожай винограду обумовлюється також погодними умовами, а саме особливостями літніх місяців, коли триває визрівання ягід.

Саме тому, навіть за умов наявного тісного зв'язку між цими двома показниками (площа виноградників та валовий збір врожаю винограду – коефіцієнт детермінації є дуже високим: $R^2 = 0.9237$), можна стверджувати, що аналізовані показники є випадковими величинами.

Випадковістю також характеризується показник валового збору цукру, отриманого з врожаю винограду. Його коливання не відтворюють динаміку показника загальної врожайності з 1 га (показник для всіх сортів).

Низький коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,0194$) свідчить про дуже слабку залежність валового збору цукру з врожаю винограду із часом, тобто дуже слабку тенденцію від часу.

Віддача з 1 га виноградників також є майже постійною величиною. Тому стає очевидним, що постійної врожайності з 1 га на заводі досягають переважно за рахунок правильної обрізки винограду восени та регулюючи щільність насаджень виноградних кущів (на відстані 2,5–3 м між ними).

Таким чином, можна стверджувати, що за умов збереження незмінної врожайності винограду з 1 га неможливо досягти постійного обсягу зібраного цукру, який визначається також погодними умовами. А отже констатуємо факт: валовий обсяг зібраного цукру з врожаю винограду є випадковою величиною.

Розподіл виноградників за сортами на Одеському коньячному заводі склався історично. За даними графіків (рис. 2) можна констатувати той факт, що на підприємстві площа виноградників конкретного сорту підтримується майже незмінною. Корективи в сторону зменшення вносяться або погодними умовами, коли після аномально холодної зими вимерзають виноградники, або в разі ураження виноградних кущів філоксерою.

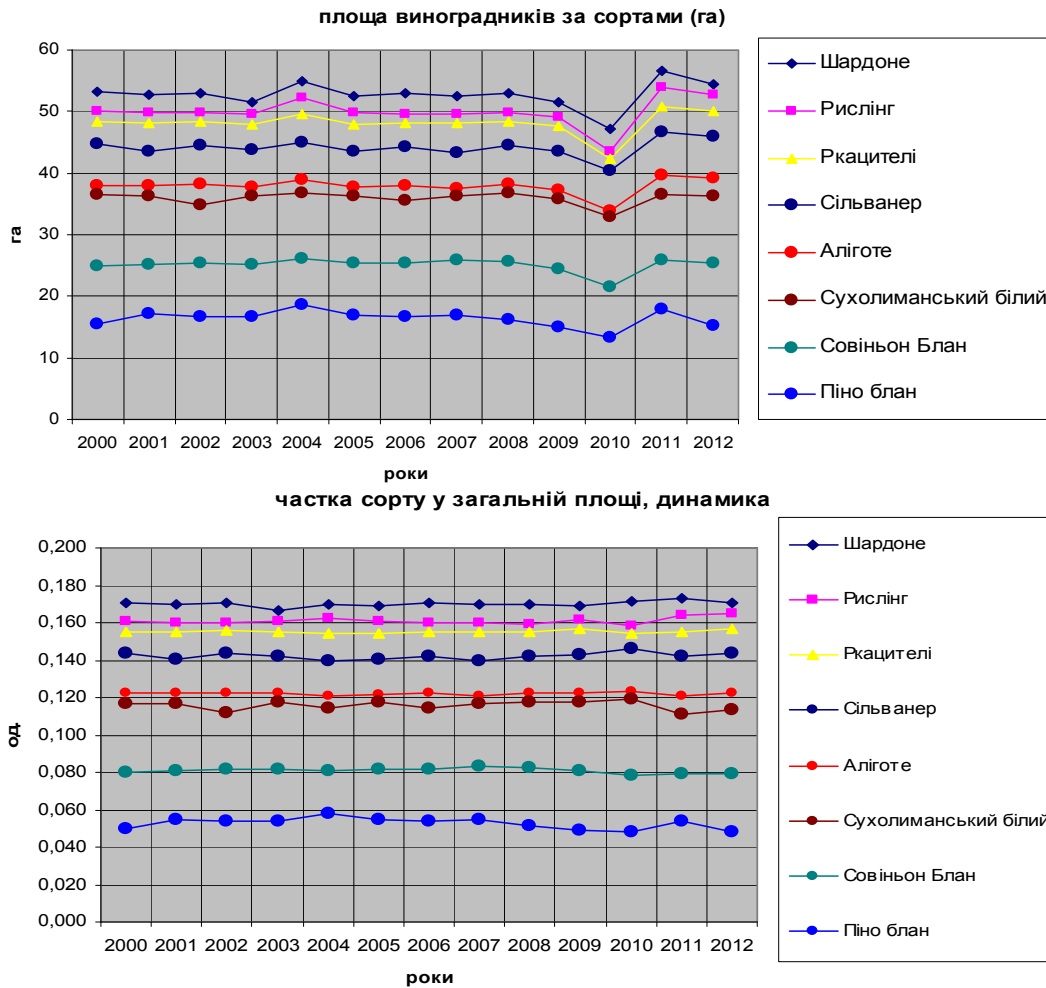


Рис. 2. Динаміка розподілу земельних площ між сортами винограду Одеського коньячного заводу

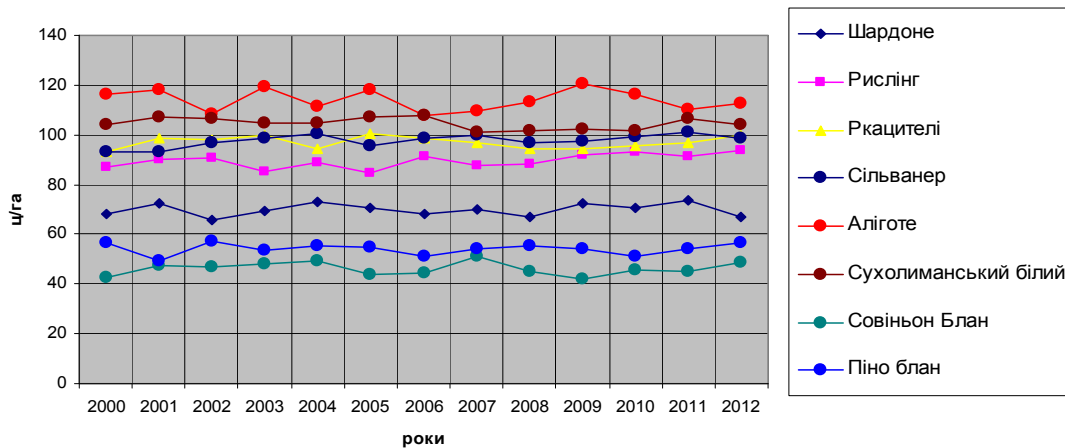


Рис. 3. Динаміка врожайності виноградних сортів Одеського коньячного заводу

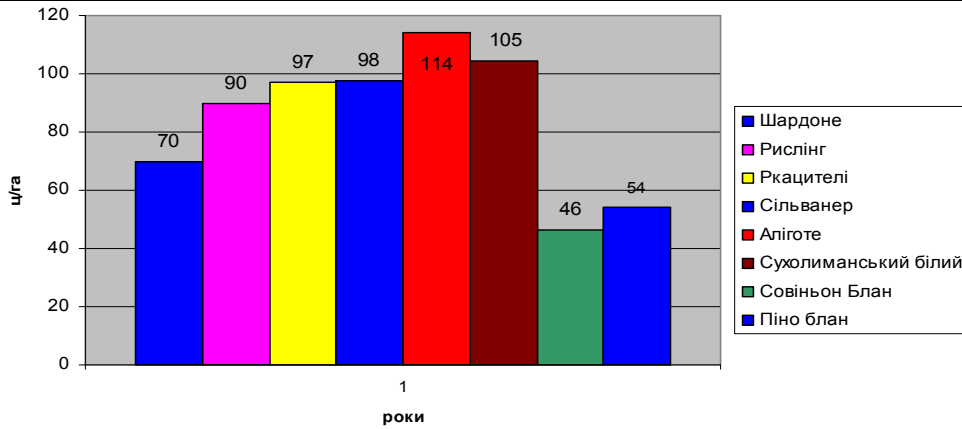


Рис. 4. Середня врожайність виноградних сортів Одеського коньячного заводу, ц / га

Як видно, при вирощуванні винограду на Одеському Коньячному заводі дотримуються класичної рецептури, а саме найбільшу частку у загальній площі виноградників відведено під сорти Шардоне, Рислінг та Ркацителі, які вважаються основними сортами білого винограду для отримання коньячного спирту.

Кожен сорт винограду характеризується різною врожайністю, яка коливається щороку (рис. 3).

Виноград всіх восьми сортів, що вирощуються на Одеському коньячному заводі, є задовільним для використання у процесі виготовлення коньячного спирту за показниками кислотності та цукровості. Але він відрізняється за показником врожайності (рис. 4).

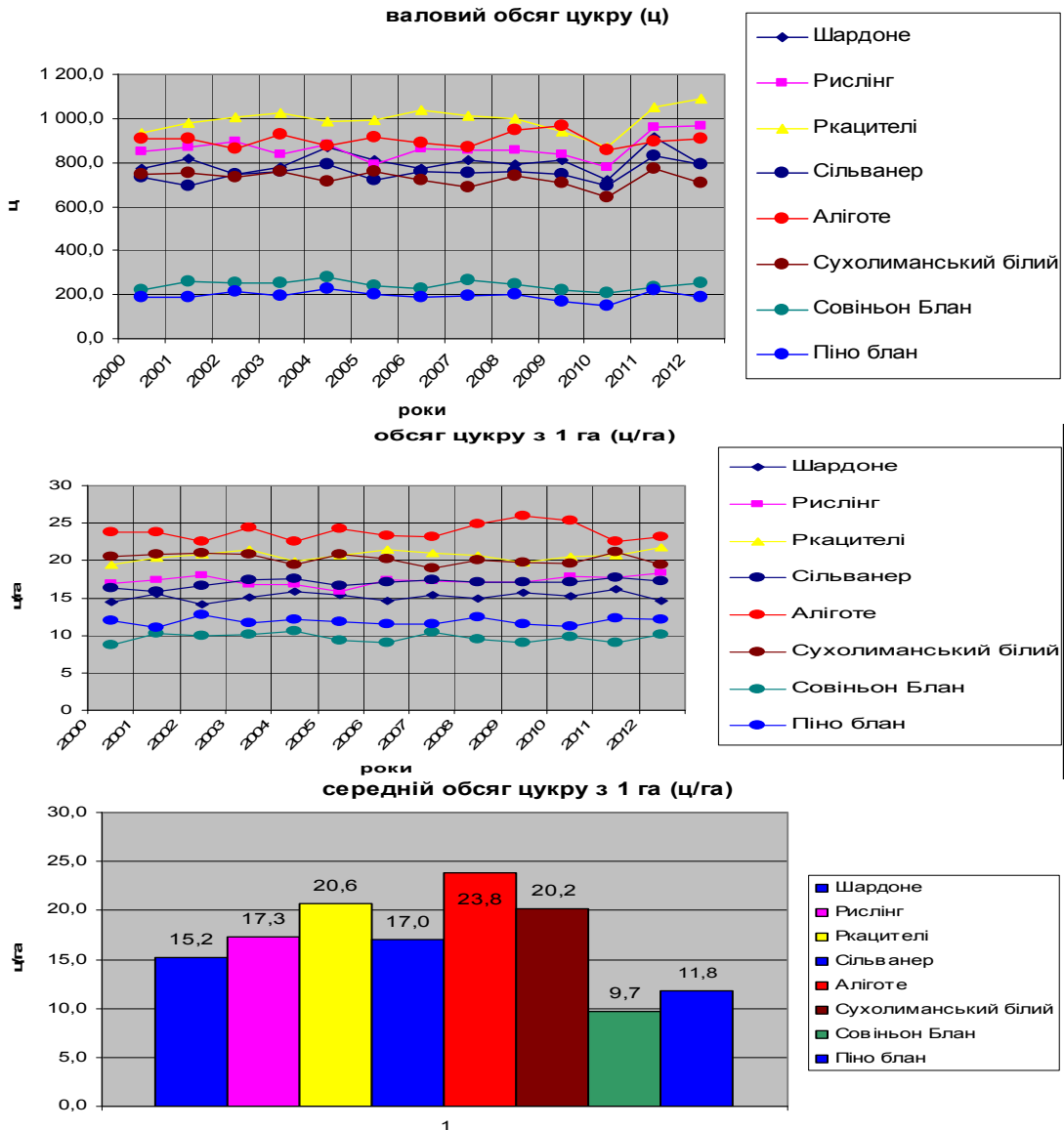


Рис. 5. Динаміка збору цукру з врожаю винограду за сортами Одеського коньячного заводу

Як видно, три головні сорти – Шардоне, Рислінг та Ркацителі – не забезпечують найвищої віддачі з 1 га. Найбільший врожай з 1 га – за другою трійкою сортів – Аліготе, Сухолиманський білий та Сільванер. Совіньон Блан та Піно Блан характеризуються найменшою віддачею з 1 га. Очевидно, що проблема перерозподілу площ між цими сортами є актуальною та потребує вирішення.

Оскільки для максимізації обсягу коньячного спирту варто приділяти увагу обсягам зібраного цукру, то розподіл площ між виноградними сортами має проводитись з урахуванням показників валового цукру за кожним сортом та обсягом цукру з 1 га (рис. 5).

Як видно, врожай цукру з 1 га є величиною непостійною для кожного сорту винограду, а отже характеризуємо її як вибірку з конкретними математичними характеристиками, що вказують на коливання показнику (математичне очікування m , дисперсія D , середньоквадратичне відхилення σ).

Таблиця 2

Математичні характеристики збору цукру з 1 га (по виноградним сортам)

Сорти винограду	Шардоне	Рислінг	Ркацителі	Сільванер	Аліготе	Сухолиманський білий	Совіньон Блан	Піно Блан
M	15,164	17,286	20,645	17,028	23,829	20,216	9,680	11,828
D	0,363	0,409	0,486	0,263	1,176	0,516	0,382	0,276
σ	0,603	0,639	0,697	0,513	1,084	0,718	0,618	0,525

Збільшити обсяги зібраного цукру можливо в разі перерозподілу площ між різними виноградними сортами. Для виконання цієї задачі рекомендуємо використати такий розрахунковий математичний апарат, як «Теорія ефективного портфелю» [1; 2].

Висновки. Результати проведеного моделювання за «Теорією ефективного портфелю» вказують на те, що за умов оптимального розподілу структури насаджень винограду для виробництва коньячного спирту на Одеському коньячному заводі «Шустов» середній збір цукру з врожаю винограду можна збільшити на 3,7%. При цьому показник ЕВІТДА збільшився б з 33903 тис. грн до 43330 тис. грн, тобто на 27,8%. Зростання показника ЕВІТДА можна трактувати як зростання капіталізації досліджуваного заводу.

Отже, перерозподіл земельних площ між виноградними сортами є вихідною умовою підвищення операційної ефективності діяльності через більш повне використання наявного виробничого потенціалу. Але слід зауважити, що це спостерігатиметься за 4 роки (лаг = 4 для впливу валового обсягу цукру із зібраного врожаю винограду на ЕВІТДА).

Таким чином, можна зробити висновок про досягнення поставленої мети при підготовці даної статті. Науково-практична цінність роботи полягає в обґрунтуванні нового підходу до оцінки капіталізації підприємства повного циклу виробництва коньяку через організаційно-економічні трансформації виробничого капіталу як ресурсної основи майбутньої капіталізації за обов'язковим врахуванням галузевих особливостей та специфіки організації виробничого процесу.

Література

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен», 1996. – 336 с.
3. Гринкевич С.С. Фінансова стратегія управління структурою капіталу підприємства / С.С. Гринкевич, П.І. Салдан, І.І. Мельниченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 198–204.
4. Дунас Н. Кількісна оцінка вагомості власного капіталу в системі ресурсів банку на основі економетричного моделювання / Н. Дунас // Вісник Національного Банку України. – 2009. – № 8 (162). – С. 42–45.
5. Корж Р.В. Розвиток теорії структури капіталу / Р.В. Корж // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 13. – С. 22–25.
6. Обушак Т.А. Оптимізація структури капіталу торговельного підприємства / Т.А. Обушак // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 24–29.
7. Пілецька С.Т. Управління структурою капіталу підприємства / С.Т. Пілецька // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 79–84.
8. Семенов А.Г. Методи оптимізації структури капіталу / А.Г. Семенов, С.А. Король // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 181–187.
9. Шпак Н.З. Система управління капіталом підприємства / Н.З. Шпак, О.М. Рудницька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 257–261.

1. Vitlins'kij V.V., Verchenko P.I. Analiz, modeljuvannja ta upravlinnja ekonomichnim rizikom: Navch.-metod. posibnik dlja samostijnogo vivchennja disciplini. – K.: KNEU, 2000. – 292 p.
2. Vitlins'kij V.V., Nakonechnij S.I. Rizik u menedzhmenti. – K.: TOV "Borisfen", 1996. – 336 p.
3. Grinkevich S.S., Saldan P.I., Mel'nichenko I.I. Finansova strategija upravlinnja strukturoju kapitalu pidpriemstva. Naukovij visnik NLTU Ukraini. – 2011. – Vip. 21.8. – P. 198-204.
4. Dunas N. Kil'kisna ocinka vagomosti vlasnogo kapitalu v sistemi resursiv banku na osnovi ekonometrichnogo modeljuvannja. Visnik Nacional'nogo Banku Ukraini. – 2009. № 8 (162). – P. 42-45.
5. Korzh R.V. Rozvitok teorii strukturi kapitalu. Investicii: praktika ta dosvid. – 2012. № 13. P. 22-25.
6. Obushhak T.A. Optimizacija strukturi kapitalu torgovel'nogo pidpriemstva. Ekonomika, finansi, pravo. – 2009. № 10. – P. 24-29.
7. Pilec'ka S.T. Upravlinnja strukturoju kapitalu pidpriemstva. Visnik Zaporiz'kogo nacional'nogo universitetu. – 2010. № 3 (7). – P. 79-84.
8. Semenov A.G., Korol' S.A. Metodi optimizacii strukturi kapitalu. Derzhava ta regioni. – 2011. – № 2. – P. 181-187.
9. Shpak N.Z., Rudnic'ka O.M. Sistema upravlinnja kapitalom pidpriemstva. Naukovij visnik NLTU Ukraini. – 2010. – Vol. 20.10. – P. 257-261.

Рецензія/Peer review : 2.9.2013 p. Надрукована/Printed :6.9.2013 p.

Рецензент: декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара Смирнов С.О.

УДК 005.935:001.8

В.В. ЧЕРНОВА

Одесский национальный экономический университет

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрена методика внедрения инструментов контроллинга и предложен ряд практических приемов, которые были успешно апробированы на промышленных предприятиях Украины.

Ключевые слова: контроллинг, внедрение инструментов контроллинга, диагностика, классификационные справочники, управленческая отчетность.

V.V. CHERNOVA

Odessa National Economic University

EXPERIENCE IN IMPLEMENTATION INSTRUMENTS OF CONTROLLING AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – This article is devoted the methodology of implementation of controlling instruments was considered and a number of practical ways which were successfully tried on the industrial enterprises of Ukraine were suggested. Attention is paid to the necessity of creation classification directories of products, clients, suppliers etc.

Keywords: controlling, implementation of controlling instruments, classification directories, management reporting.

Постановка проблемы. Все новые и новые ограничения, появляющиеся в сегодняшней рыночной ситуации, никогда еще не были такими жесткими, краткосрочными и в высшей степени неожиданными по многим параметрам. Это требует от предприятий, оперирующих на реальных рынках, дополнительных способностей к адаптации и выживанию. Перед действующим бизнесом ежедневно поднимаются множество вопросов о необходимости управления в условиях усиливающейся конкуренции, нестабильности внешнего окружения и требований оперативного реагирования на меняющиеся условия, а также поиска нетривиальных методов управления и эффективных подходов к достижению поставленных стратегических и оперативных целей. Потому становится актуальной задача системного применения инструментов контроллинга, которые призваны не просто оптимизировать работу менеджеров, но перевести процесс управления на качественно более высокий уровень, где контроллинг, при умелом применении, по праву, является одной из важнейших составляющих системы управления и принятия решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Многообразие инструментов контроллинга, широко представленное в передовой теории, результативно помогает реагировать на вызовы современной практики. Научные исследования различных аспектов системы контроллинга нашли всестороннее отражение в трудах следующих авторов: Д. Хан, Р. Манн, Э. Майер, А. Дайле, Х.Й. Фольмут, Ю. Вебер, П. Хорват, У. Шеффер, М.С. Пушкар, Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко, С.Ф. Голов и др. А работы таких авторов, как С.Г. Фалько, Н.Г. Данилочкиной, А.М. Карминского, Н.И. Оленева, А.Г. Примака, И.Б. Гусевой, С.Д. Ташеновой, О.А. Дедова, В.В. Прохоровой, Л.С. Мартюшевой, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохоровой и др., посвящены не только вопросам теоретического плана, но и практического применения инструментов контроллинга. Но, не смотря на целый ряд публикаций в современной научной периодике, недостаточно освещенными остаются методики внедрения различных инструментов контроллинга с последовательным описанием процедур, которые четко показывают, что необходимо делать сотрудникам конкретного предприятия, для внедрения и дальнейшего применения таких инструментов.

Постановка задачи. Целью данного исследования является изучение и описание некоторых практических приемов, успешно примененных на ряде действующих промышленных предприятиях в

Украине, в последние годы.

Изложение основного материала исследования. Опыт участия в ряде проектов по внедрению инструментов контроллинга на промышленных предприятиях, позволил увидеть, что многие руководители или собственники компаний приходят, сами или с помощью консультантов, к мысли о необходимости применения инструментов контроллинга на своих предприятиях и, обращаясь к передовому опыту прогрессивных компаний, внедряют новые методы эффективного управления. На сегодняшний день достаточное количество предприятий успешно используют управленческий учет и отчетность, бюджетирование и Direct costing, оценивают инвестиционные проекты и внедряют Balanced Score Card. Специалисты, принимающие участие в таких проектах, убедились, что построение полноценной системы контроллинга на предприятии – это дело не простое и достаточно индивидуальное. Но, не смотря на индивидуальность, основная канва и логика внедрения, могут быть использованы на любом предприятии.

Очевидной стартовой фазой любого проекта является комплекс диагностических процедур, основными объектами которых являются результаты деятельности предприятия за определенный период, его состояние на текущий момент времени, а так же основные бизнес-процессы в компании. Целью диагностики является составление предварительного плана-программы внедрения системы контроллинга. Такой план-программа презентуется руководству компании и с внесением корректировок (или без таковых) принимается за основу. Далее каждый из разделов плана-программы становится отдельным проектом, в котором разрабатывается своя программа по внедрению, свои цели и задачи, а так же мероприятия по их достижению. Перед внедрением в повседневное использование необходимо протестировать каждый раздел на небольшом периоде времени, сделав, так называемое, "пилотное" внедрение и, при необходимости, внести корректировки.

Как видим, алгоритм внедрения стандартный и присущ многим проектам, но хотелось бы обратить внимание на некоторые приемы, использование которых позволит значительно увеличить вероятность успешного внедрения на предприятии.

Проводя диагностику в компании необходимо помнить о некоторых особенностях, которые должны быть учтены в работе. Одной из таких особенностей является то, что анализируя деятельность предприятия за определенный период не достаточно провести горизонтальный или вертикальный анализ отчетности за несколько периодов, который продемонстрирует нам, что тот или иной показатель улучшился или ухудшился, но при этом совершенно не будет понятно, что стало причиной такой ситуации. Такая же картина будет наблюдаться при расчете финансовых коэффициентов. Финансовый инструментарий содержит множество показателей, которые, зачастую, дублируют друг друга. И когда генеральный директор получит эти расчеты, ему будет очень непросто в них сориентироваться. [1] Поэтому диагностику необходимо начинать с интервью с первым руководителем, топ-менеджментом предприятия, а так же с ключевыми менеджерами и специалистами на ответственных участках. Это позволит не только увидеть картину предприятия сейчас, но и оценить то, каким будет сопротивление изменениям в процессе внедрения системы контроллинга.

Изучение структуры компании, основных бизнес-процессов, а также документооборота внутри предприятия и их графическое представление позволит увидеть модель бизнеса и составить план-программу создания системы контроллинга на предприятии. Отдельное внимание уделяется изменениям в те процессы, которые были выявлены как проблемные точки и узкие места в деятельности предприятия.

План-программа создания системы контроллинга должна обязательно включать в себя следующие разделы:

1. Планирование.
2. Управленческий учет.
3. Управленческая отчетность.

Иными словами, система контроллинга на предприятии должна координировать процесс планирования деятельности, вести учет по ней и анализировать полученную информацию, трансформируя ее в отчетность, необходимую управленцам для принятия управленческих решений.

Другие разделы так же могут быть включены в план-программу, например, инвестиционное проектирование, управление проектами и т.д., в случае принятия решения об их внедрении.

По мнению автора, обозначенные выше разделы являются основными, и после внедрения станут той основой, на которую можно будет добавить любую надстройку. Поэтому остановимся на каждом из разделов подробнее.

Описание создаваемой системы должно начинаться с представления системы планирования деятельности компании как она есть на сегодняшний день и тех задач, которые ставят собственники и топ-менеджмент перед будущей системой планирования. Это даст возможность не только увидеть модель будущей системы планирования, но и позволит начать очень важный этап в построении системы контроллинга на предприятии – формирование классификационных справочников, которые и станут базисом для функционирования инструментов как стратегического, так и оперативного контроллинга в компании. Грамотный подход к этому этапу позволит заложить прочную основу для системы планирования и управленческого учета, системы управленческой отчетности и показателей оценки деятельности, анализа хозяйственных операций, оценки инвестиционных проектов и т.д.

Классификационные справочники – это таблицы, в которых собран перечень объектов, относящихся к одному либо нескольким бизнес-процессам, которые систематизированы по различным признакам и содержат краткую, но необходимую информацию по каждому из объектов. Основными являются классификационные справочники товаров, работ и услуг, доходов и затрат, контрагентов и т.п. Форма классификационного справочника – это электронная таблица, состоящая из полей группировки по различным признакам. Вид классификационного справочника – это единственное, что одинаково для всех предприятий, а его наполнение признаками для группировки является в каждом случае уникальным.

Если компания использует любой программный продукт, то система справочников там существует, поскольку система хранения данных практически во всех программных комплексах в виде таблиц со столбцами в виде полей, которые заполняются при заполнении карточек клиентов, товаров, банков и т.п. Но, даже имея на предприятии определенный набор справочников, необходимо произвести их ревизию и дополнить необходимыми полями.

Логика разработки классификационных справочников аналогична логике планирования в любой компании (рис. 1).



Рис. 1. Система планирования на предприятии [2, с.58]

Поэтому, следуя этой логике, в каждом из классификационных справочников необходимо обозначить следующие уровни:

1. Монетарный. На этом уровне будут суммироваться данные по всем бизнесам компании. Группировка дается в разрезе основных разделов управленческой отчетности – текущие активы, необоротные активы, беспроцентная задолженность, Краткосрочные кредиты, Долгосрочные кредиты, Собственный капитал, Продажи, Затраты, Амортизация, Финансовые расходы и т.д.

2. Стратегический. На этом уровне должны быть очерчены бизнес-единицы и в каждом из основных групп первого уровня должна быть разбивка по направлениям бизнеса. В случае отсутствия диверсификации в компании, пренебрегать этим уровнем не логично, т.к. не исключено расширение в дальнейшем, а значит нужна возможность включить новое направление в общую систему без дополнительных перегруппировок.

3. Целевой. Этот уровень очерчивает основные направления деятельности в конкретной бизнес-единице. В этот же уровень могут включаться и юридические лица или группы компаний.

4. Оперативный. На этом уровне даются все группировки, которые необходимы для планирования, учета и анализа на оперативном уровне. Признаки группировки на этом уровне существенно различаются для разных компаний. Являются специфическими для конкретного предприятия и должны учитывать особенности ведения каждого бизнеса (рис. 2).

Для создания классификационных справочников необходимо создать рабочую группу, состоящую из сотрудников различных подразделений – сбыта, производства, склада, транспортной службы, ремонтного участка и т.д. Обязательно участие в такой рабочей группе представителей топ-менеджмента и, конечно, контроллеров, экономистов или других специалистов, которые будут выполнять функции контроллера на предприятии.

Привлечение специалистов различных подразделений для участия в рабочей группе по разработке классификационных справочников, является необходимым условием, поскольку позволяет получить более объективную картину бизнес-процессов на предприятии, что, в свою очередь, повышает качество полученного результата.

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Код	Наименование	Группа	Подгруппа	Сдача	Хранение
Запасы	Производство КПП	ПАО		ТПП 10*2*0,4	Кабели связи	Кабель гор тел связи	Цех №2	Секция 1
Запасы	Производство КПП	ПАО		ТПП 10*2*0,5	Кабели связи	Кабель гор тел связи	Цех №2	Секция 1
Запасы	Производство КПП	ПАО		ТПП 20*2*0,4	Кабели связи	Кабель гор тел связи	Цех №2	Секция 2
Запасы	Производство КПП	ПАО		ТПП 20*2*0,5	Кабели связи	Кабель гор тел связи	Цех №2	Секция 2

Рис. 2. Классификационный справочник основной продукции ПАО "Одескабель" (фрагмент)

Созданные классификационные справочники позволят начать работу и по внедрению управленческого учета. Выявленные в процессе диагностики точки ввода первичной информации и документы, проходящие через них, должны быть дополнительно детально проработаны. Членам рабочей группы по внедрению необходимо увидеть, все ли данные указаны в первичном документе и достаточно ли их для заполнения полей в классификационном справочнике. Если нет, то внедренцам нужно понять, где возникает недостающая информация и как она должна попадать в точку ввода первичной информации.

Приведем пример из практики. При внедрении управленческого учета в ПАО "Одескабель" в процессе диагностики была выявлена следующая проблема. Приток денежных средств на расчетные счета регистрировался по счетам бухгалтерского учета в разрезе "Клиент-Договор-Счет". Это, на первый взгляд, позволяло менеджерам полноценно работать с дебиторской задолженностью по клиентам. Но суть заключалась в то, что ПАО "Одескабель" имеет несколько направлений в продаже кабельно-проводниковой продукции: кабель городской телефонной связи, волоконно-оптический кабель, LAN-кабель и т.д. И многие клиенты работают со всеми видами кабеля, а планы продаж устанавливались по направлению. Поэтому происходила манипуляция со стороны менеджеров данными по выполнению плана по притоку денежных средств. Задача, которую поставило руководство завода перед группой внедрения – это получение достоверной информации в необходимой разбивке и устранение возможности манипуляции данными со стороны менеджеров.

На момент начала работы с движением денежных средств уже были разработаны классификационные справочники продукции ПАО "Одескабель", в которых уже присутствовал код проекта, т.е. направления по производству продукции. Этот код присваивался в момент ввода нового наименования продукции в операционную систему. По существующие номенклатуре такой код уже был внесен в карточку каждой единицы. Также была создана матрица кодов бюджетов по предприятию, которая формировалась из соединения числового обозначения центра финансовой ответственности и проекта (направления деятельности), что и позволило решить поставленную задачу.

В момент формирования счета клиенту в документ на отгрузку либо предоплату автоматически вносился код, который генерировался из данных о том, какое из подразделений службы сбыта совершило продажу и продукцию какого направления они продали. Эта информация позволила получить группировку по приходу денежных средств в момент оплаты счетов клиентами и достоверную картину по выполнению плана по приходу денежных средств по основным направлениям. Параллельно с этим была получена информация и об объеме продаж по каждому из основных направлений и выполнению плана по нему. На основании полученных данных был сформирован один из управленческих отчетов.

Потребность в ряде управленческих отчетов также была обозначена в процессе диагностических действий. Группой внедрения было проведено исследование, которое позволило предварительно определить какая информация, в какой группировке или расшифровке, кому и в какие сроки необходима для принятия управленческих решений (рис. 3).

Наименование отчета	Данные	Группировка	Измерение 1	Сроки	Потребитель
Отчет по работе направлений	Объем продаж в денежном выражении	Основные направления деятельности	Отклонение от плана	Ежедневная сводка	Генеральный директор, Директор по экономике, Директор по маркетингу,
...
Анализ дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность	Основные направления деятельности	Аналитика по клиентам	Еженедельная сводка	Генеральный директор, Директор по маркетингу, руководители направлений,

Рис. 3. Изучение потребности в управленческой отчетности (фрагмент)

Исследование потребности в отчетах, для руководства компанией и ключевых менеджеров, позволит увидеть, какие мероприятия нужно внести в план-программу внедрения, чтобы в дальнейшем получать информацию в том виде и в те сроки, которые необходимы.

Многие предприятия, которые начинали проекты по внедрению какого-либо современного инструмента (ERP системы, процессного управления, бюджетирования или управленческого учета), не достигали желаемого результата по ряду причин. Но, по нашему мнению, основная ошибка, которую делают очень часто при внедрении такого рода проектов – это перекалывание нагрузки и, соответственно, и ответственности за эту работу на привлеченных консультантов. Создание системы контроллинга на предприятии – это проект, основным критерием успеха которого является степень вовлеченности персонала самого предприятия, а привлеченные консультанты, чаще всего, являются носителями определенных методик и приемов, которые могут быть использованы рабочей группой для внедрения.

Выводы.

Проведенное практическое исследование позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, внедрение инструментов контроллинга необходимо начинать с описания системы планирования в компании, т.к. согласно этой логике будут строиться классификационные справочники товаров, контрагентов и т.п.

Во-вторых, формирование классификационных справочников должно быть произведено на профессиональном уровне, поскольку от этого зависит качество полученной информации и время на ее обработку.

В-третьих, участие специалистов предприятия в рабочей группе по внедрению является обязательным условием, а привлечение внешних консультантов носит желательный, но не обязательный характер.

В-четвертых, при внедрении системы контроллинга, очень важной является обратная связь между рабочей группой и другими участниками проекта, качество которой должно быть поставлено на достаточно высокий уровень.

В-пятых, первый руководитель с самого начала внедрения должен оставаться главным заинтересованным лицом и самым важным пользователем внедренной системы. А система, в свою очередь, должна быть настроена на готовность и способность быть востребованной первым руководителем (собственником), и иметь потенциал к своему развитию.

Литература

1. Савчук В.П. Финансовая диагностика предприятия как система поддержки принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin051.html>

2. Контроллинг : учебник / [А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова] ; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с. : ил.

References

1. Savchuk V.P. Fynansovaya dyahnostyka predpryyatyya kak systema podderzhky prynyatyya upravlencheskykh reshenyy. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupa <http://www.management.com.ua/finance/fin051.html>

2. Kontrolynh: uchebnyk/ A.M. Karmynskyy, S.H. Fal'ko, A.A. Zhevaha, N.Yu. Yvanova; pod red. A.M. Karmynskoho, S.H. Fal'ko. – M.: Fynansy y statystyka, 2006. – 336s.: yl.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: Заведуючий кафедрой «Економіки підприємства» Одеського національного економічного університету; доктор економічних наук, професор; заслужений діяч науки і техніки України Янкової Александр Григорьевич

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджується вплив управління конкурентоспроможністю на розвиток малих підприємств та запропоновано основні положення щодо підвищення їх конкурентних позицій.

Ключові слова: мале підприємство, глобалізація.

O.V. SOLOYID
Khmelnytsky National University

IMPROVING COMPETITIVE POSITIONS OF SMALL ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALIZATION

The article examines the impact of management on the development of the competitiveness of small businesses and offered basic provisions to improve their competitive position.

Keywords: small business, globalization.

Актуальність дослідження. Підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу пов'язане з модернізацією економіки. Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою мобілізації інституційних чинників зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є мале підприємництво. Розвиток його залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкуренції підприємства. Але конкурентна перевага малих підприємств створюється і утримується в тісному зв'язку з місцевими умовами. Не дивлячись на глобалізацію галузей, роль країни, регіону і фірми останнім часом посилилася і успіх малих підприємств у змаганні з конкурентами залежить, перш за все, від ситуації в країні і регіоні. У свою чергу, країни і регіони розвиваються в конкурентному середовищі. Забезпечення умов для цивілізованого ринку і такого, що динамічно розвивається, створення (формування) конкурентоспроможності — ключовий елемент серед національних і регіональних пріоритетів у будь-якій країні, найважливіша функція державного регулювання економіки. Проте багато проблем визначення і формування конкурентоспроможності малих підприємств в цьому процесі залишаються невирішеними.

Аналіз останніх досліджень. Сутність та особливості діяльності малого бізнесу неодноразово досліджувались в публікаціях вітчизняних науковців. Так, І. Комарницький, М. Офік, В. Стадник, О. Петрицька визначили у своїх роботах основні складові та базові чинники формування виробничого потенціалу малого підприємництва. Сучасний механізм та стратегічні завдання розвитку малих підприємств в Україні розглядали науковці: Л. Мартинюк, А. Чернявський, О. Цариненко. Проблемами стратегічного розвитку малих підприємств займалася велика кагорта вчених і практиків. Серед наукових праць, присвячених даному напрямку дослідження, слід виділити наукові праці Варналія З.С., Войнаренка М.П., Воротіна В.Є., Ващенко К.О., Геєця В.М., Лібанової Е.М., Фатхутдінова Р.В. та багатьох інших вчених і практиків.

Результати дослідження. Малий бізнес в Україні має певні риси, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, а саме: низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі; низький управлінський рівень, бракує знань, досвіду та культури ринкових відносин; прагнення до максимальної самостійності (більшість зарубіжних малих підприємств працює за умов франчайзингу); поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, неможливість в більшості випадків орієнтуватися на однопродуктову модель розвитку.

Між тим, структурна недосконалість та диспропорційність національної економіки, яка була сформована під впливом принципово інших важелів економічної координації та мотивації (надмірно висока частка важкої промисловості, обмежене виробництво споживчих товарів, неефективна система збуту, нерозвинена галузь роздрібної торгівлі тощо), становить вагомий перешкоду на шляху формування адекватних ринкових економічних відносин. Це вимагає пошуку шляхів підвищення гнучкості економічної структури та її послідовної перебудови у відповідності з вимогами національних та світових ринків. За таких умов малий бізнес відіграє важливу роль у впровадженні підприємницької поведінки економічних суб'єктів у ринковій економіці та в запуску процесу структурної модернізації останньої.

Малий бізнес виконує низку специфічних соціально-економічних функцій:

1. Сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.

2. Залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які "випадають" з поля зору великих компаній.

3. Поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків,

задоволення специфічних місцевих потреб.

4. Вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищення тим самим ефективності їхньої діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод з малими підприємствами дозволяє підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик.

5. Забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим в ході реструктуризації великих підприємств.

6. Стимулювання підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства.

7. Протидія люмпенізації та поширенню утримувальницької психології, всебічне сприяння розвитку людського капіталу.

8. Пом'якшення соціальної напруженості завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищенню рівня доходів населення.

9. Збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції у відповідності до сучасних умов відкритої економіки.

10. Сприяння процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління [1].

Конкурентоспроможність малих підприємств є одним з основних понять, яке активно використовується в теорії та практиці економічного аналізу, виступає багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів. Управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства – це сукупність заходів з систематичного вдосконалення виробу, пошуку нових каналів його збуту та поліпшення після продажного сервісу. Управління конкурентоспроможністю підприємства як галузь науки є системою знань про принципи, методи та технологію формування конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності підприємства як суб'єкта економічної діяльності. Виробити конкурентоспроможну продукцію або підвищити конкурентоспроможність малого підприємства за умов глобалізації вимагає вирішення цілого комплексу довгострокових завдань. Розраховувати на прорив до світових ринків готових і наукоємних виробів підприємство може, лише різко скоротивши витрати виробництва, підвищивши продуктивність праці і ефективність виробництва, продукції.

Назріла необхідність стимулювати розвиток високотехнологічних виробництв, заснованих на вітчизняних науково-технічних розробках, які здатні забезпечити конкурентні переваги малим підприємствам в найближчій і довгостроковій перспективі. Пріоритетний розвиток допоможе зайняти гідне місце в міжнародному розподілі праці і значно підвищити свою конкурентоспроможність як в цілому на світовому ринку, так і на окремих товарних ринках. Добитися підвищення конкурентоспроможності неможна без кардинальної зміни всієї економічної системи управління на рівні окремого підприємства, галузі, регіону, всього національного господарства. Для цього необхідне послідовне проведення соціально-економічних перетворень, які приведуть до формування сучасної високоефективної соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечать всебічне зростання матеріального багатства населення і тим самим до ефективного розвитку малого підприємства.

Дослідження конкурентоспроможності малих підприємств в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі, яка доступна для огляду. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємств, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо підвищення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх ступенях позавиробничого процесу [2].

Управління конкурентоспроможністю малого підприємства є системою знань про принципи, методи та технологію формування конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності підприємства як суб'єкта економічної діяльності. Управління конкурентоспроможністю на рівні малого підприємства – це сукупність заходів з систематичного вдосконалення виробів, пошуку нових каналів його збуту та поліпшення післяпродажного сервісу і є однією зі складових загальної системи управління підприємством, що функціонує в умовах ринкової економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Першочерговим пріоритетним завданням розвитку й розширення малого підприємництва на сучасному етапі є вдосконалення законодавчої та нормативної бази. На сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, зокрема Господарський Кодекс України, Закони України «Про власність», «Про банкрутство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та ін. Проте відсутність єдності та системності породжує те, що багато правових норм дублюються і переплітаються.

Недосконалість правового поля в Україні, а також стан економіки потребує ще більшого здешевлення і спрощення операцій, пов'язаних з реєстрацією, реорганізацією та ліцензуванням малих підприємств, запровадженням процедури отримання дозволів в «єдиному офісі», а також уніфікації та упорядкованості

нормативно-правових актів, що регулюють фінансові аспекти діяльності малих підприємств.

Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малого підприємництва.

Цілеспрямоване управління конкурентоспроможністю виступає як запорука забезпечення виживання малого підприємства в умовах конкуренції та як чинник досягнення ним успіху в конкурентній боротьбі, а менеджмент якості формує фундамент забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства. Окремі вчені, зокрема Р. Хейс, С. Уілрайт і Д. Кларк, виділяють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства

1. Керівництво малих підприємств першого рівня розглядає організацію управління як щось внутрішньо нейтральне. Свою роль керівники підприємства бачать лише в тому, щоб випускати продукцію, не піклуючись про сюрпризи для конкурентів і споживачів. Вони упевнені в конструкції і технічному рівні своєї продукції, організації збуту і ефективності реклами. Такий підхід приносить успіх, якщо мале підприємство зуміє знайти свою ринкову нішу, яка убереже його від негайної конкуренції. Але якщо мале підприємство переростає нішу, йому неминуче доведеться вступати в конкурентну боротьбу з іншими виробниками і піклуватися про створення конкурентних переваг.

2. Малі підприємства другого рівня конкурентоспроможності прагнуть до того, щоб вони 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.

3. Малі підприємства 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.

4. Малі підприємства четвертого рівня конкурентоспроможності кидають виклик будь-якому конкуренту по всьому світу в будь-якому аспекті виробництва або управління.

Малі підприємства третього і четвертого рівнів конкурентоспроможності є “стратегічно важливими підприємствами”, або “стратегічними підприємствами”.

Отже, невід’ємними складовими підприємництва є малий та середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць і сприяти становленню України економічно розвинутою державою.

За роки існування ринкових відносин в економіці України створено велику кількість малих підприємств, успішна діяльність яких є однією з важливих умов позитивного розвитку вітчизняної економіки. Підприємства малого бізнесу, мають велику кількість переваг, які позитивно впливають не тільки на хід економічних, але і соціальних перетворень, що відбуваються у державі. На діяльність підприємств малого бізнесу впливають зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому, це насамперед значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар’єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової діяльності малого підприємництва [3].

На сучасному етапі економічного розвитку України необхідно звернути увагу на аналіз існуючих проблем розвитку підприємництва з урахуванням членства нашої країни у СОТ і формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом.

Основний принцип забезпечення конкурентоспроможності малих підприємств в глобальній економіці – це невідкладне формування умов для організації й реалізації амбітної інноваційної політики. Світовий досвід та практика свідчать про те, що ефективність ринкової економіки в значній мірі залежить від взаємовигідного економічного співробітництва середніх та малих підприємств. В цьому ланцюжку виділяється малий бізнес як органічний структурний елемент ринкової економіки, оскільки він є найбільш гнучким у пристосуванні до нових викликів глобальної економіки [4].

На сьогодні наявність конкурентного середовища є однією з основних умов розвитку малих підприємств. Необхідність вирішення проблеми конкурентоспроможності малих підприємств продиктована, перш за все, тим, що національний ринок значною мірою формується під впливом світового ринку і міжнародної конкуренції. Тому діяльність вітчизняних товаровиробників повинна орієнтуватись не лише на національний ринок, а і на міжнародний рівень конкурентоспроможності.

На даний час вплив низки об’єктивних і суб’єктивних чинників призвів до того, що продукція значної кількості галузей промисловості стала неконкурентоспроможною. Водночас низька конкурентоспроможність малих підприємств зумовлює виникнення кризових ситуацій у різних галузях промисловості, які характеризуються спадом виробництва, низькою якістю продукції і, водночас, її подорожчанням,

неефективним використанням ресурсів [5].

Сформулюємо основні положення підвищення конкурентних позицій малих підприємств, до яких слід віднести:

- визначення системи цілей, установ, мотивів діяльності і методів управління;
- побудова оптимальної організаційної структури управління;
- формування оцінки показників конкурентоспроможності та конкурентних переваг;
- аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на конкурентоспроможність;
- періодичні оцінки власної конкурентоспроможності, можливості конкурентів і споживачів;
- розробка конкурентних стратегій діяльності малого підприємства в ринкових умовах.

Детальніше охарактеризуємо елементи забезпечення конкурентних позицій малих підприємств:

- організаційне забезпечення – управління всіма мікропроцесами діяльності малих підприємств в цілому з використанням досягнень науки управління і дотриманням основних принципів менеджменту;

- економічне забезпечення – створення і регулювання рентабельного процесу надання споживачам якісної продукції, маркетингової діяльності, у тому числі ринкових досліджень, оптимального ціноутворення і розробка стратегій і технологій ресурсозберігання, оновлення основних фондів;

- технічне забезпечення – вдосконалення технічного постачання господарюючих організацій з метою поліпшення якості продукції, що виготовляється;

- екологічне забезпечення – збереження екологічної чистоти регіону і вироблення екологічно чистого продукту;

- правове забезпечення – добросовісне і неухильне дотримання вимог українського і міжнародного законодавства, ведення законної конкурентної боротьби, дотримання прав споживачів на безпеку, якість продукції і інформацію про продукцію;

- інформаційне забезпечення – організація комунікативного процесу усередині організації і постачання якісною і своєчасною інформацією про зміни зовнішнього середовища; щоб забезпечити гідне положення суб'єкта на ринку, сьогодні важливим стратегічним завданням стає випередження конкурентів в розробці і освоєнні нових товарів, нової технології, нового дизайну, нового рівня витрат виробництва, нових цін, нововведень в системі розподілу і збуту;

- соціально-економічне забезпечення – створення умов соціального розвитку та вирішення проблем, що створені у соціально-трудових відносинах між працівниками і роботодавцями.

Формування стратегії економічного розвитку малого бізнесу має відбуватися на основі положень і напрямів Європейської хартії для малих підприємств, а саме:

- навчальна та професійна підготовка для підприємців;
- дешева та швидка відкриття нової компанії;
- удосконалення законодавства та регулювання;
- наявність кваліфікації;
- поліпшення доступу в режимі "он-лайн";
- забезпечення більшої вигоди від єдиного ринку;
- оподаткування та фінансові питання;
- посилення технологічного потенціалу малих підприємств;
- успішні моделі електронного бізнесу та його всебічна підтримка;
- ефективне представлення інтересів малих підприємств в ЄС та на національному рівні.

Виконання вищезазначених десяти напрямів Європейської хартії для малих підприємств стосується органів управління як на макrorівні, так і на рівні малого підприємства.

В результаті дані напрями спрямовані на підвищення конкурентної позиції будь-якого малого підприємства за умов поглиблення світогосподарських зв'язків та глобалізаційних процесів.

Висновки. Результати даного дослідження вказують на те, що малі підприємства для підвищення власних конкурентних позицій мають використовувати вищезазначені положення та розробляти стратегії свого розвитку, виходячи з напрямів економічного співіснування в умовах глобалізації та поширення міжнародних взаємовідносин.

Література

1. Абрамова І.М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І.М. Абрамова, І.О. Пенська // *Фінанси України*. – 2008. – № 9.
2. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З. С.Варналій. – К. : Тов-во "Знання", КОО, 2001. – 277 с.
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, О. В. Кужель, Є. М. Лібанова та ін.]. – К. : Держкомпідприємництво, 2008. – 326 с.
4. Школьній О.О. Конкурентні переваги за умов стратегічного підприємництва / О.О. Школьній // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2005. – № 6. Т. 1. – С. 131–134.
5. Шпанко А. Про сутність поняття «Стратегічна конкурентоспроможність» / А. Шпанко // *Економіка України*. – 2007. – № 3. – С. 45–46.

1. Abramova I. Pyenska Problems of development of small business in Ukraine. Finances Ukraine. 2008. № 9.
2. Varnaliy Z.S. Small business: basic theory and practice. K.: t-in "Knowledge", Koo, 2001. 277s.
3. Status and prospects of business in Ukraine: National report / K.O. Vashenko, Z.S. Varnaliy, V.E. Vorotin, V. Geets, A. Kuzhel, E.M. Libanova et al. Kyiv: State Committee, 2008. 326 p.
4. Shkolny O.O. Competitive advantages under conditions of strategic business. Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economics. 2005. № 6, T. 1. P. 131–134.
5. Shpanko A. On the nature of "Strategic Competitiveness". Economy of Ukraine. 2007. № 3. P. 45–46.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р.

Надрукована/Printed :6.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 65.012.65

Ю.Л. КУРБАТОВА

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ГРУП В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ МАШИНОБУДУВАННІ

Основну увагу в цій статті приділено обґрунтуванню раціонального вибору учасників інтегрованої групи для реалізації спільної комплектації замовлення в галузі енергетичного машинобудування. Вибір підрядника – це складна багатоетапна процедура, яка може бути здійснена за допомогою моделі формування інтегрованої групи, шляхом побудови дерева рішень, на підставі рефлексивних моделей оцінки взаємодії партнерів. Формування інтегрованої групи передбачає зв'язування підприємств шляхом вибору форми міжфірмових відносин. В статті розроблено матрицю систематизації параметрів для вибору форми міжфірмових відносин учасників інтегрованої групи.

Ключові слова: інтегрована група, ланцюги поставок, міжфірмові відносини, дерево рішень, ключові компетенції.

J.L. KURBATOVA

National technical University «Kharkov Polytechnic Institute», Kharkov, Ukraine

FORMATION OF THE INTEGRATED GROUPS IN POWER ENGINEERING

Abstract - The focus in this article is paid to substantiation of rational selection of participants of the integrated group for the implementation of the joint order picking in the power engineering sector. Selection of the contractor is a complex multi-step procedure that can be performed with the model of formation of the integrated group, by constructing a decision tree based on reflective assessment models of interaction partners.

Formation of the integrated group is linking enterprises by selecting the form of inter-firm relations. In the article propose a matrix of systematization of parameters for the choice of the form of inter-firm relations between participants of the integrated group.

Key words: integrated group, supply chain, interfirm relations, decision tree, key competencies

Вступ. Продукція галузі енергетичного машинобудування – це основне й комплектує устаткування для теплових, гідравлічних, атомних і газотурбінних електростанцій, газоперекачувальні агрегати для компресорних станцій магістральних газопроводів та інша важлива для економіки країни продукція. Специфікою діяльності підприємств галузі енергетичного машинобудування є комплектація великомасштабних об'єктів енергетики. Виробничий цикл представляє ланцюг технологічно взаємозалежних і взаємодоповнюючих підприємств, що об'єднані послідовністю операцій.

Замовлення продукції галузі, в залежності від ступені комплектності, може відбуватися шляхом підписання контрактів з сукупністю виконавців, або шляхом підписання контрактів «під ключ», що передбачає створення та введення в експлуатацію повністю готового об'єкту контрагентом замовника, який прийняв на себе роботи зі здачі об'єкту.

Попит на замовлення енергетичних об'єктів «під ключ», привів до посилення процесів консолідації енергомашинобудівних активів у світі, до активізації в галузі процесів M&A (злиття й поглинання). Компанії, які займають позиції лідерів у галузі, забезпечують виконання всього технологічного циклу виготовлення високотехнологічної продукції галузі. Необхідність забезпечення комплектних замовлень обумовлює об'єднання підприємств в інтегровані групи. В сучасних умовах актуальною проблемою є вибір партнера для спільного виконання замовлення, і, зокрема, формування інтегрованої групи на довгостроковій основі.

Питаннями формування інтегрованих груп підприємств займалися такі автори: Буряк П.Ю., Жуков Ю.С., Забродський В.А., Іванов Ю.Б., Кизим М.О., Пилипенко А.А., Пушкар О.І., Ярошенко І.В. та інші. Однак, аспектам формування інтегрованих груп підприємств у ланцюгах поставок в науковій літературі не приділено достатньої уваги.

Метою статті є розробка моделі формування інтегрованої групи в ланцюгах поставок на прикладі підприємств галузі енергетичного машинобудування.

Результати дослідження. Якщо розглядати інтегровану групу (ІГ) як систему управління, що

складається з підсистем – підприємств, що є учасниками групи, то можна виділити два основних підходи до її формування: класичний і системний [1].

Класичний підхід передбачає перехід від часткового до загального – від визначення цілей підсистем (цілей підприємств) до формування загальної мети системи (інтегрованої групи). Етапи побудови системи за класичним підходом наступні: визначення цілей підсистем; аналіз інформації для формування підсистем; формування підсистем і системи в цілому [1]. Системний підхід, навпаки, зумовлює перехід від загального до часткового, коли в основі розгляду лежить кінцева мета, заради якої створюється система. Системний підхід передбачає погляд на явище як на систему з виділенням в ній елементів і їх зв'язків. Етапи побудови системи управління наступні: формування мети функціонування системи; на підставі мети та обмежень зовнішнього середовища визначаються вимоги, яким повинна задовольняти система; на базі вимог формуються підсистеми; останній етап - синтез системи: аналіз різних варіантів, вибір підсистем та організація їх в єдину систему. Ініціатор створення інтегрованої групи буде виходити з відповідності потенційного партнера сформульованим вимогам (критеріям).

На нашу думку, для створення інтегрованої групи в енергетичному машинобудуванні доцільно застосовувати системний підхід, так як він дозволяє сформувати групу з учасників, які максимально відповідають вимогам системи, тобто виходити з її бажаного стану.

Головною метою створеної інтегрованої групи є комплектація об'єктів енергетичного машинобудування «під ключ». Задля забезпечення цієї мети об'єднуватися повинні підприємства, що знаходяться на послідовних стадіях технологічного ланцюга поставок. Кристофер М. визначає ланцюг поставок як мережу організацій, які, через зв'язок з вхідними та вихідними потоками, залучаються до різноманітних процесів і діяльностей щодо створення вартості в формі продуктів та послуг, які надходять кінцевому споживачу [2]. Ламберт Д.М., Сток Дж.Р., Елларам Л.М. розглядають ланцюг поставок як певну послідовність фірм, що «приводять» продукт або послугу на ринок [3]. Лалонд Б., Мастерс Дж. визначають ланцюг поставок як сукупність фірм, які «пропускають» матеріали далі [4].

Розглянемо ланцюг поставок в енергетичному машинобудуванні, який обумовлює склад інтегрованої групи підприємств з виробників ключових елементів електростанції (рис. 1).



Рис. 1. Ланцюг поставок в енергетичному машинобудуванні (власна розробка)

На нашу думку, діяльність окремого підприємства необхідно розглядати як складову інтегрального процесу управління ресурсними потоками, що базується на засадах отримання максимальної цінності відносин партнерів, узгодженні інтересів учасників, єдності інформаційного простору, що дозволяє досягти та підсилити конкурентні переваги партнерів та в повній мірі задовольнити вимоги замовника. Міжфірмові відносини, що враховують ціннісні аспекти партнерства, радикально трансформують систему стратегічного управління підприємств [5], в тому числі і систему прийняття рішень щодо вибору партнера.

Під впливом тенденцій глобалізації, інтеграції, зростання попиту на продукцію галузі, формування інтегрованих груп з підприємств, що входять до єдиного ланцюга поставок в енергетичному машинобудуванні, є необхідною умовою задля задоволення попиту на замовлення «під ключ», підвищення рівня конкурентоспроможності партнерів, отримання цінностей міжфірмових відносин партнерами. Необхідно зазначити, що інтегрована група має створюватись на довгостроковій основі. У разі формування групи учасників для разового контракту, для вибору партнера достатньо провести процедуру оцінки цінності міжфірмових відносин.

В сучасних наукових дослідженнях в сфері логістики багато авторів [6, 7, 8] вважають, що міжфірмові відносини учасників ланцюгу поставок слід розглядати як ключові компетенції, завдяки яким партнери диференціюють свою пропозицію.

Як зазначає Сергєєв В.І. [6], підприємства, які входять в єдиний ланцюг поставок, повинні

кооперуватися, щоб конкурувати з підприємствами, що діють в інших ланцюгах поставок.

Єфремов В.С., Хаников І.А. визначають компетенцію як «інформаційний ресурс, що містить досвід, знання й навички про спосіб організації й керування ресурсами та бізнес-процесами для досягнення поставлених цілей, носієм якого індивідуально або колективно є працівники» [7].

Прахалад К. і Хамел Г. вважають, що міжфірмові відносини можна віднести до ключових компетенцій, якщо вони відповідають чотирьом основним критеріям [8]: забезпечують підприємству потенційний доступ на нові ринки; істотно впливають на характеристики кінцевої продукції підприємства: якість або ціну; контрагент (покупець, постачальник або конкурент) має важливі для підприємства індивідуальні ключові компетенції (інноваційність, потужний бренд, добру репутацію) або має доступ до нових компетенцій; підприємству складно знайти заміну існуючому партнерові.

Доречною буде думка Блоіса К. і Уілсона Д, яка полягає в тому, що наявність здатності встановлювати міжфірмові відносини й управляти ними являються ключовими компетенціями компанії [9]. Як зауважують Третяк О.А. та Румянцева М.Н., ізольовані, не зв'язані контрактами компетенції, що належать різним компаніям, мають потребу в інтеграції й спільному управлінні [10]. На думку Поповой Ю.Ф., міжфірмові відносини є нематеріальним ресурсом фірми та ріст їхньої ефективності супроводжується збільшенням цінності відносин і підвищенням задоволеності їх учасників [11].

Таким чином, формування інтегрованої групи повинно забезпечити її учасникам розвиток ключових компетенцій, зростання конкурентоспроможності на світовому ринку, задоволення замовника у здійсненні контрактів «під ключ». На нашу думку, досягнення зазначених цілей можливо шляхом врахування цінностей міжфірмових відносин при побудові інтегрованої групи та в процесі спільної діяльності, а також використанні методів рефлексивного управління.

У загальному розумінні рефлексивне управління – це передача впливу на систему цінностей, цілей і способу мислення тих, ким доводиться управляти [12]. Як зауважує Длигач А. О. процес рефлексивного управління необхідно розглядати як системну діяльність по управлінню «широким об'єктом», до якого залучаються контрагенти (суб'єкти конфронтаційного управління, партнери по МВ), чий інтереси, наміри передбачаються й управляються [12]. Томас Т. рефлексивне управління визначає як засіб передачі партнерові або супротивникові спеціально підготовленої інформації, щоб схилити його «добровільно» прийняти визначене рішення, бажане для ініціатора дії» [13].

На нашу думку, сутність рефлексивного управління міжфірмовими відносинами полягає у тому, що підприємство повинне враховувати очікувані цінності МВ свого партнера.

Методика моделювання формування інтегрованої групи передбачає виконання ряду етапів щодо виявлення необхідної інформації для прийняття рішень, обробки та інтерпретації отриманих даних.

В основі процесу формування інтегрованої групи моделюючого підприємства «А» (інтегратора) з об'єктом взаємодії «В» лежить: послідовність рішень, прийнятих «А», щодо доцільності й параметрів взаємодії з «В», послідовність рішень прийнятих «А», щодо доцільності й параметрів взаємодії з об'єктом «С» (підприємства, що оскаржило рішення підприємства «А» по відношенню партнерства з «В» в судовому порядку, що передбачає процедура тендерних торгів).

Модель містить рефлексивний блок, який передбачає здійснення інтегратором оцінки цінностей, які він може забезпечити контрагентові.

Рефлексивні моделі оцінки взаємодії підприємств були запропоновані в роботі [14, с. 109] і розвинені в монографії [15, с.101]. Грунтуючись рефлексивних моделях побудуємо дерево рішень для формування ІГ підприємств енергомашинобудування (рис. 2).

На рисунку 2 прийняті наступні позначення: 0 – заявка на комплектне замовлення; 1 – ухвалити рішення щодо формування інтегрованої групи (інтегратором); 2 – чи проводити відбір учасників ІГ шляхом проведення тендера? (так – перехід до пункту 3, ні (проведення поза конкурсних закупівель) – перехід до п. 13); 3 – провести збір конкурсних пропозицій потенційних партнерів; 4 – здійснити оцінку цінності міжфірмових відносин (МВ) відповідно до системи показників оцінки цінності; 5 – встановити відповідність підприємства кваліфікаційним вимогам; 6 – установка на одержання цінностей МВ сприятлива? (так – перехід до п.7, ні – перехід до п.4 при розгляді конкурсної пропозиції іншого підприємства); 7 – акцептувати пропозицію підприємства «В»; 8– чи виник процес оскарження результатів рішення тендерної комісії з боку підприємства «С»? (так – перехід до п.9, ні – перехід до п.12); 9 – прийняти результати оскарження та змінити рішення про партнерство убік підприємства «С», яке оскаржило результати тендеру (перейти до п.10); 10 – сформувати відмову про прийняття в ІГ підприємства «В», що на попередньому етапі виграло тендер, в зв'язку із оскарженням результатів підприємством «С» (перейти до п.11); 11 – включити в ІГ підприємство «С», яке оскаржило результати; 12 – сповістити підприємство «В» про включення його в ІГ; 13 – чи були раніше міжфірмові відносини з підприємством? (так – перехід до п.14, ні – перехід до п.15); 14 – чи були отримані бажані цінності МВ? (так – перехід до п.15, ні – перехід до п.18); 15 – здійснити оцінку цінності МВ відповідно до системи показників оцінки цінності; 16 – встановити відповідність партнера кваліфікаційним вимогам; 17 – установка на одержання цінностей МВ сприятлива на поточному етапі? (так – перехід до п.20, ні – перехід до п.19); 18 – чи відбулося усунення причин, які привели до небажаних результатів МВ (або чи можливо усунення причин)? (так – перехід до п.15, ні – перехід до п.19); 19 – відмовитися від ініціативи включення підприємства в ІГ; 20 – чи володіє підприємство здатністю

забезпечити виконання комплектного замовлення самостійно? (так – перехід до п.19, ні – перехід до п.21); 21 – чи входить підприємство в іншу інтегровану групу? (так – перехід до п.22, ні – перехід до п.23); 22 – чи носить участь підприємства в інший ІГ постійний характер? (так – перехід до п.19, ні – перехід до п.24); 23 – чи розглядає підприємства варіанти вступу в ІГ? (так – перехід до п.24, ні – перехід до п.19); 24 – чи здатне наше підприємство «А» забезпечити бажаний рівень цінностей МВ для підприємства «В» – потенційного партнера? (так – перехід до п.24, ні – перехід до п.19); 25 – сформулювати пропозицію про партнерство; 26 – підприємство потенційний партнер приймає пропозицію про вступ в ІГ? (так – перехід до п.27, ні – перехід до п.19); 27 – включити партнера в інтегровану групу й сповістити його про результати рішення; 28 – почати новий пошук партнера.

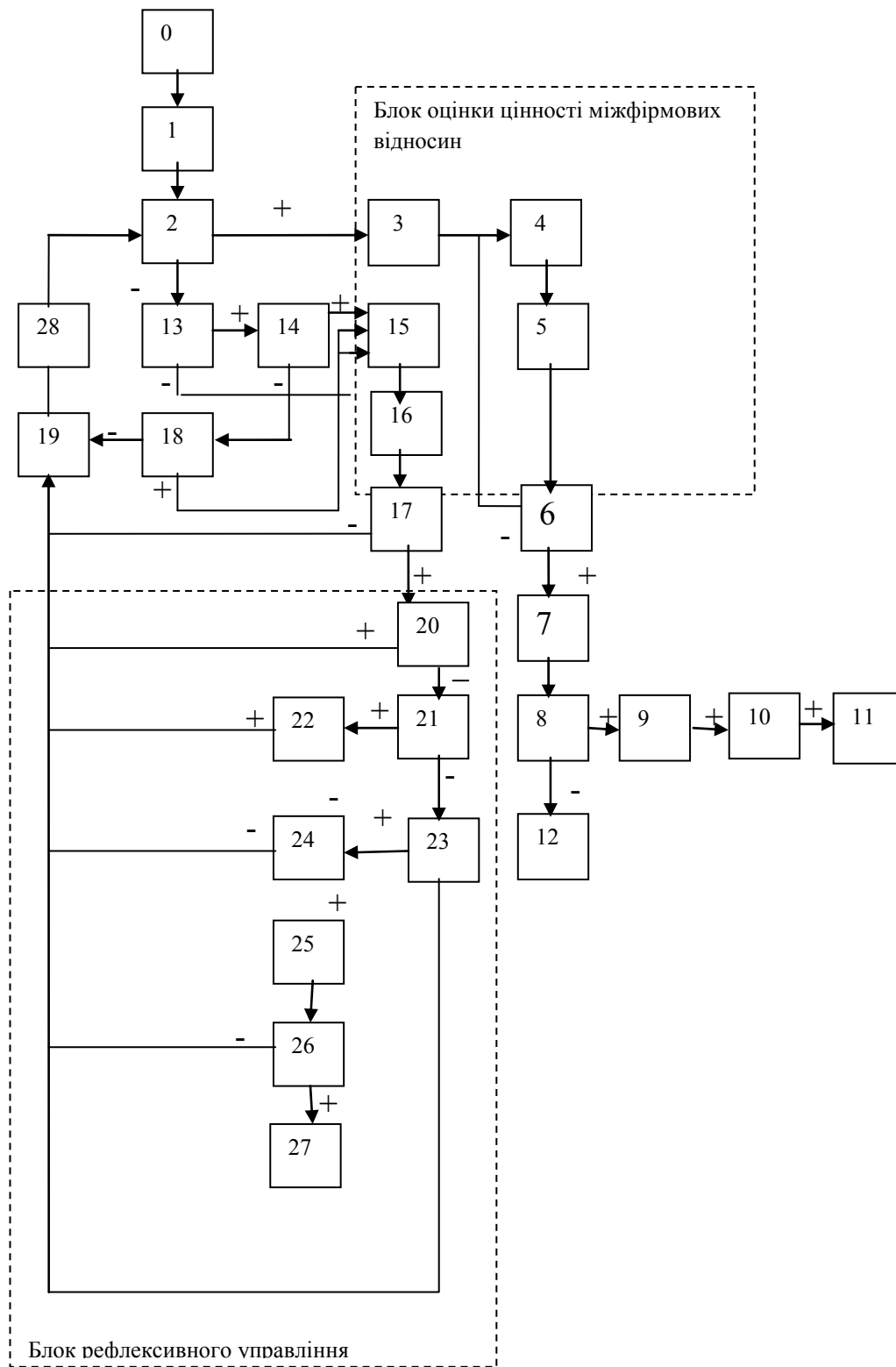


Рис. 2. Модель формування інтегрованої групи на базі дерева рішень (власна розробка на основі [15, 16])

Таблиця 1

Матриця «Систематизація параметрів, що визначають вибір форми МВ»

Параметри	Форми МВ	Холдинг	Концерн	ФПГ	Трест	Консорціум	Стратегічний альянс	Пул	Картель	Синдикат	Конгломерат	Асоціація
Ціль створення об'єднання	Комерційна											
Форма власності учасників	Некомерційна											
Тип інтеграції	Державна											
	Приватна											
	Вертикальна											
	Горизонтальна											
	Діагональна											
Тіснота взаємозв'язку (інтенсивність)	Інтенсивні											
Досвід взаємодії, тривалість МВ	Фрагментарні											
Ступінь юридичної самостійності	Довгострокові											
Ступінь виробничо-господарської залежності	Короткострокові											
	Юридична самостійність											
	Втрага самостійності											
	Часткова залежність											
	Повна залежність											
Охоплення сфер виробничо-господарської діяльності	НДР											
	Виробництво (спільна комплектація)											
	Маркетинг і збут											
	Фінанси											
	Звітність											
	Бізнес-планування											

У пункті 20 необхідно враховувати ціль формування ІГ. Якщо ціль створення ІГ – формування комплектного замовлення, то не має сенсу включати в ІГ підприємство, що може самостійно виконувати весь цикл робіт (у цьому випадку – перехід до п.19). Якщо ж ціль створення ІГ пов'язана із обміном досвідом підприємств, спільне здійснення НД та ДКР, то можливо розглядати вступ підприємства до ІГ (перехід до п. 21).

Формування інтегрованої групи передбачає процес зв'язування підприємств шляхом вибору форми міжфірмових відносин. На думку Буряка П.Ю., базовими ознаками при виборі форм та механізмів інтеграції є цілі створення ІГ організаційно-правова форма, форма власності учасників ІГ, тип інтеграції (вертикальна, горизонтальна, діагональна), ступінь контролю за активами з боку головної компанії, механізм забезпечення керованості в цілому [16]. Кизим М.О., Пономаренко В.С. та ін. вважають, що вибір форми міжфірмових відносин слід пов'язувати із охопленням сфер виробничо-господарської діяльності [18].

Узагальнення наукової літератури [16–18] дозволило розробити систематизацію параметрів, що визначають вибір форми МВ (табл. 1). В таблиці 1 прийняті наступні позначення: клітини, що відмічені суцільним кольором означають повну відповідність параметру, клітини позначені штрихом – означають часткову (можливу) відповідність клітини, що непозначені кольором – означають відсутність відповідності даного параметра формі МВ.

Для здійснення аналізу необхідно заповнити таблицю послідовно визначаючи параметри відповідно до форм міжфірмових відносин, виставляючи бали при встановленні умов у міжфірмових відносинах, що склалися, або є бажаними, наступним чином: клітини, що відмічені суцільним кольором – 2 бали, клітини позначені штрихом – 1 бал, що непозначені кольором – 0 балів. В результаті розрахунків необхідно обрати ту форму міжфірмових відносин, якій відповідає максимальна кількість балів. Використання матриці не є інструментом безпосереднього вибору форми міжфірмових відносин, а створює інформаційний простір для зваженого прийняття рішення.

Висновки. Отже, доведена необхідність формування інтегрованих груп в ланцюгах поставок в енергетичному машинобудуванні, як передумова сталого виконання замовлень «під ключ», підвищення рівня конкурентоспроможності партнерів, отримання цінностей міжфірмових відносин між учасниками групи.

Запропоновано модель формування інтегрованої групи, особливість якої полягає у використанні дерева рішень, як методу, що базується на послідовності прийняття рішень інтегратором відносно потенційних учасників інтегрованої групи, а також врахуванні методу вибору партнера: шляхом проведення конкурсу (тендеру), або на позаконкурсній основі.

За ініціативою одного з підприємств, який виступає у ролі інтегратора, формується група виконавців (підрядників), на підставі критеріїв відбору в процесі проведення конкурсу, або позаконкурсних умовах, з метою реалізації комплектного замовлення. Інтегратором формулюється мета створення інтегрованої групи – об'єднання зусиль, ресурсів іншими підприємствами в ланцюгу поставок для реалізації комплектного замовлення або можливості участі у тендерах, умовою яких є виконання замовлення «під ключ». Далі проводиться процедура вибору партнерів (вибору підсистем, що відповідають вимогам інтегрованої групи), згідно критеріям оцінки конкурсних пропозицій за процедурою тендеру, що впроваджується інтегратором.

Модель містить рефлексивний блок, який передбачає здійснення інтегратором оцінки цінностей, які він може забезпечити контрагентові.

Задля обґрунтування рішення, відносно вибору форми відносин підприємств у сформованій інтегрованій групі, в статті запропоновано матрицю систематизації параметрів, що визначають вибір форми міжфірмових відносин. Використання матриці не є інструментом безпосереднього вибору конкретної форми, а, головним чином, формує інформаційний простір для прийняття рішення.

Використання запропонованої моделі дозволяє формувати групу за ініціативою інтегратора, шляхом послідовного ухвалення рішень щодо контрагента на підставі очікуваних матеріальних і нематеріальних цінностей міжфірмових відносин.

Задля втілення представленої моделі необхідно розробити систему показників оцінки цінності міжфірмових відносин, що вимагає подальшого дослідження.

Література

1. Забродський В.А. Розвиток великомасштабних економіко-виробничих систем / В.А. Забродський, М.О. Кизим. – Харків : «Бізнес Інформ», 2000. – 72 с.
2. Кристофер М. Логістика и управління цепочками поставок / М. Кристофер ; под ред. Лукинського В.С. – СПб : Питер, 2004. – 316 с.
3. Lambert D.M., Stock J.R., Ellram L.M. Fundamentals of logistics management. – Boston: Irwin Mc Graw Hill, 1998.
4. Lalonde B.J., Masters J.M. Emerging logistics strategies: blueprints for next century // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. – 1994. – №. 24. – pp. 35–47.
5. Тарнавская Н.П. Трансформация управления логистическими цепями ценности в новых

- конкурентных условиях / Н.П. Тарнавская, Г.Б. Сивак // Экономика развития. – 2010. – № 1(53).
6. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике / В.И. Сергеев. – М. : ФИЛИНЪ, 1997. – 768 с.
 7. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В.С. Ефремов, И.А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.
 8. Prahalad, C.K., Hamel, G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – № 3. – pp. 79–91.
 9. Blois K., Wilson D. Relationship Marketing in Organizational Markets: From Competition to Cooperation. Oxford University Press: Oxford, UK, 2000.
 10. Третьяк О.А. Сети: подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации / О.А. Третьяк, М.А. Румянцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : virtass.ru/programs/oat/trettrum.doc
 11. Попова Ю.Ф. Сетевые формы организации бизнеса на промышленных рынках / Ю.Ф. Попова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10. Вып. 1 (120). – С. 140–144.
 12. Длигач А.О. Про системно-рефлексивний маркетинг у сучасному управлінні / А.О. Длигач // Рефлексивні процеси й управління в економіці : тези доп. за матер. II Всеукр.наук.-практ. конф. (Херсон, 10–12 червня) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; ред. кол. : Р.Н. Лепа (відпов. ред.) та ін. – Донецьк, 2011. – 122 с.
 13. Томас Т. Рефлексивне управління в Росії: теорія та додатки / Т. Томас // Рефлексивні процеси і управління. – 2002. – № 1.
 14. Пономаренко В.С. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : [монография] / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкар. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 160 с.
 15. Буряк П.Ю. Интегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні / П.Ю. Буряк – Л. : Логос, 2003. – 564 с.
 16. Интегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності : монографія / [М.О. Кизим, В.С. Пономаренко, В.М. Горбатов, О.М. Ястремська]. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 368 с.
 17. Пушкар А.И. Стратегические группы предприятий : научное издание / Пушкар А.И., Жуков Ю.Е., Пилипенко А.А. – Харьков : ООО «Кросс-Роуд», 2006.

References

1. Zabrods'kyi V.A., Kyzym M. O. Rozvytok velykomasshtabnykh ekonomiko-vyrobnychyykh system / V.A. Zabrods'kyi, M.O. Kyzym. - Kharkiv: «Biznes Ynform», 2000. - 72 s. [in Ukrainian]
2. Kristofer M. Logistika i upravlenija cepochkami postavok / M. Kristofer; pod red. Lukinskogo V.S. - SPb.: Piter, 2004.- 316 s.[in Russian]
3. Lambert D.M., Stock J.R., Ellram L.M. Fundamentals of logistics management. -Boston: Irwin Mc Graw Hill, 1998.
4. Lalonde B.J., Masters J.M. Emerging logistics strategies: blueprints for next century // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. - 1994. - № 24. - pp.35-47.
5. Tarnavskaya N. P., Syvak H. B. Transformatsyya upravlenyya lohystycheskymy tsepyamy tsennosty v novikh konkurentnykh uslovyakh / N. P. Tarnavskaya, H. B. Syvak // «Ekonomyka rozvytyya» - 2010 - №1(53). [in Russian]
6. Serheev V.Y. Menedzhment v byznes-lohystyke / V.Y. Serheev. - M.: FYLYN, 1997.— 768 s.[in Russian]
7. Efremov V.S., Khanikov Y.A. Klyuchevaya kompetentsyya orhanyzatsyy kak ob'ekt stratelycheskoho analiza / V.S. Efremov, Y.A. Khanikov // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom. – 2002. - №2 . 12.[in Russian]
8. Prahalad, C.K., Hamel, G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – №3. – pp. 79-91
9. Blois K., Wilson D. Relationship Marketing in Organizational Markets: From Competition to Cooperation. Oxford University Press: Oxford, UK, 2000.
10. Tret'yak O.A., Rummyantseva M.A. Cety: podkhody k obyasnennyu fenomena mezhfyrmennoy kooperatsyy / O.A. Tret'yak, M.A. Rummyantseva. [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupa: virtass.ru/programs/oat/trettrum.doc. [in Russian]
11. Popova Yu.F. Setevie formi orhanyzatsyy byznesa na promishlennikh rybnkakh / Yu.F.Popova // Rossyskoe predprynmatel'stvo. — 2008. — № 10 Vyp. 1 (120). — c. 140-144. [in Russian]
12. Dlyhach A. O. Pro systemno-refleksyvnny marketynh u suchasnomu upravlinni //Refleksyvni protsesy y upravlinnya v ekonomitsi: tezy dopovidey i mater. II Vseukr.nauk.-prakt. konf. (Kherson, 10-12 chervnya) / NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky prom-sti; red. kol.: R.N. Lepa (vidpov. red.) ta in. - Donets'k, 2011. - 122 s. [in Ukrainian]
13. Tomas T. Refleksyvne upravlinnya v Rosiyyi: teoriya ta dodatky / T.Tomas // Refleksyvni protsesy i upravlinnya. - 2002. - № 1 [in Russian]
14. Ponomarenko V. S. Metody y modely fynansovoho obespechenyya rozvytyya predpryyatyy: monohrafiya / V. S. Ponomarenko, A. Y. Pushkar'. // Khar'kov: KhNEU, 1997.- 160 s. [in Ukrainian]
15. Buryak P. Yu. Intehrovani pidpryyemnyts'ki struktury: perspektyvy rozvytku v Ukrayini / P.Yu.Buryak - L. : Lohos, 2003. - 564 s. [in Ukrainian]
16. Intehrovani struktury biznesu: problemy teoriyyi ta praktyky otsynyuvannya konkurentospromozhnosti / M.O. Kyzym, V.S. Ponomarenko, V.M. Horbatov, O.M. Yastrems'ka: Monohrafiya. – Kh.:INZhEK, 2010. – 368 s. [in Ukrainian]
17. Pushkar' A.Y., Zhukov Yu.E., Pylypenko A.A. Stratelycheskye hruppy predpryyatyy. Nauchnoe yzdanye [Tekst] . – Khar'kov: ООО «Кросс-Роуд», 2006. [in Russian]

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

Рецензент:

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА РОЛЬ ЛАНЦЮЖКА ЦІННОСТЕЙ ПРИ ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню конкурентного потенціалу підприємства та аналізу методів його оцінки. Вирішується необхідність аналізу ланцюжка цінностей підприємств для формування належного конкурентного потенціалу як стратегічної категорії конкуренції.

Ключові слова: конкурентний потенціал, промислове підприємство, конкурентоспроможність, ланцюжок цінностей, стратегічне управління, можливості підприємства.

N. BIELIAIEVA

Kyiv National University of Technologies and Design

ASSESSMENT METHODS AND A VALUE CHAIN ROLE IN THE COMPETITIVE POTENTIAL FORMATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

With the transition to a market economy becoming more relevant the assessment of the competitive, entrepreneurial and resource potential, their structure and relationship with each other. The necessity to study a competitive potential of the company is becoming more urgent scientific task, as the knowledge of its basic components and their degree of development in a particular company will determine the future direction of the company. This article is devoted to the study of the competitive capacity of enterprises and analysis methods of its evaluation. The scientific article addressed the necessity to analyze the value chain enterprises to create good competitive potential as a strategic category competition.

Keywords: competitive potential, industrial enterprise, competitiveness, value chain, strategic management, enterprise opportunities.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин для успіху на ринку українським підприємствам мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. Посилення ролі споживача, значна невизначеність і мінливість зовнішніх умов функціонування, посилення конкурентної боротьби, викликає необхідність активної діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Конкуренція як явище ринкової економіки характеризується цілою низкою понять і категорій, основними такими поняттями є: конкурентоспроможність, конкурентні позиції, конкурентний статус, конкурентні переваги.

В той же час більшість цих категорій визначають конкурентний стан фірми (підприємства) на даний момент часу. Реалії сьогодення показують, що конкурентні переваги підприємства мають забезпечити реалізацію його стратегічних, довгострокових планів. Проблему конкурентоспроможності можливо вирішити шляхом формування та активного управління конкурентним потенціалом, оскільки, конкурентна перевага є причиною, конкурентоспроможність наслідком, а конкурентний потенціал – це основа, без якої неможливо виграти в конкурентній боротьбі за споживача.

Враховуючи те, що конкурентний потенціал є відносно новою економічною категорією конкуренції, теоретичні положення щодо його значення і положення в системі категорій конкуренції ще не отримали належного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах зростаючого рівня конкурентної боротьби питанням розвитку конкурентного потенціалу приділяється все більше уваги. Перш за все, це пов'язано з тим, що конкурентний потенціал є базою, на основі якої компанія здатна зберігати і збільшувати свою конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. В даний час вийшов ряд публікацій, що містять різні аспекти поняття «потенціал», у більшості яких відзначалася важливість вивчення проблем його оцінки і вказувалося на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, структури і співвідношення з іншими категоріями. Особливу увагу питанням дослідження конкурентного потенціалу, його оцінки і складових елементів приділено в роботах таких авторів, як Д.В. Галушко, Х.О. Фасхiev, Є.М. Скляр, Г.В. Бережнов та інших.

Методи оцінки внутрішніх можливостей підприємства, потенціалу підприємства, що є важливою складовою конкурентного потенціалу – існуючі (нинішні) конкурентні переваги (конкурентні позиції), докладно викладені у відомих дослідженнях Р. Фахрутдінова [1, с. 218], А. Воронкової, І. Должанського, Т. Загірній [2, с. 14; 3, с. 112]. В роботах Р. Фахрутдінова внутрішні конкурентні переваги підприємства діляться на шість груп: структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, ефективність функціонування підприємства. І. Должанський вважає, що внутрішні конкурентні переваги формуються в результаті діяльності підприємства і носіями таких переваг можуть бути, в першу чергу, фактори виробничої, фінансової та інноваційної діяльності підприємства.

Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, саме в плані ринкових переваг (ринкового статусу) підприємства – другої складової конкурентного потенціалу, – отримали свого розвитку в роботах відомих вчених А. Градова [4, с. 38], В. Єфремова [5, с. 156], Б. Карлофа [6, с. 56], А. Віханського [7, с. 81]. На думку А.П. Градова, необхідно розмежувати поняття внутрішніх переваг

(конкурентних позицій) і ринкових конкурентних переваг (конкурентного статусу), в першу чергу, за ступенем впливу підприємства на ті фактори, які визначають конкурентні та ринкові переваги підприємства. Якщо внутрішні переваги підприємства у виробництві, фінансах, ресурсах формуються за свободою і можливостями самого підприємства, то чинники, які формують ринкові переваги, знаходяться також під впливом конкурентів, споживачів, постачальників і т.д.

Методичні основи розробки ефективних конкурентних стратегій, як третьої складової конкурентного потенціалу, наводяться в роботах А.С. Віханського [7, с.81], С. Левицькі [8, с. 215], С. Клименко [9, с. 468], І. Сиваченко [10, с. 113], О. Ульяновченко [11, с. 164]. На думку А.С. Віханського, в умовах бурхливого розвитку зовнішнього середовища та ринкової ситуації перемогу в конкурентній боротьбі може отримати не обов'язково фірма з великими обсягами виробництва і міцними фінансовими позиціями, а навіть невелика фірма, яка може більш оперативно адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

С. Левицькі вважає, що коли підприємство досягло намічених конкурентних переваг, воно має йти далі і не зупинятися на досягнутому. У цьому суть стратегічних підходів до управління. С. Клименко визначає конкурентні стратегії як сукупність стратегій спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Переваги щодо вибору оптимальних конкурентних стратегій можуть формуватися, в першу чергу, за рахунок компетенцій управлінського апарату та інформаційної бази підприємства.

Таким чином, вивчивши теоретичний матеріал можна підсумувати, що визначення категорії «конкурентний потенціал» зазнало істотних змін – від визначення його як сукупності ресурсів і можливостей [3; 8] і «частини загального потенціалу» [5], до розуміння конкурентного потенціалу як набору ключових факторів успіху [4] і складових, що характеризуються інноваційністю та адаптивністю [2].

Постановка завдання. У вітчизняній науковій літературі приділялася серйозна увага дослідженню та оцінці потенціалу господарських систем. Однак ці дослідження в основному стосувалися виробничого потенціалу. Це пояснюється ключовою роллю виробничих процесів в період домінування адміністративної системи управління народним господарством в Україні. З переходом до ринкової економіки більш актуальними стають питання оцінки конкурентного, підприємницького та ресурсного потенціалів, їх структури і взаємозв'язку один з одним.

У той же час необхідність дослідження конкурентного потенціалу підприємства стає все більш актуальною науковою задачею, оскільки знання основних його складових і ступеня їх розвитку у конкретній компанії визначить майбутні напрямки розвитку діяльності підприємства. Метою цієї публікації є вивчення конкурентного потенціалу підприємства та аналіз методів його оцінки.

У науковій статті вирішується необхідність аналізу ланцюжка цінностей підприємств для формування належного конкурентного потенціалу як стратегічної категорії конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Успішне функціонування і розвиток підприємств в сучасних умовах вимагає відповідного підходу до формування його конкурентної стратегії, виявленню конкурентних переваг, а це в свою чергу передбачає необхідність визначення ролі і значення конкурентного потенціалу в діяльності фірми.

Під конкурентним потенціалом слід розуміти систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища, який забезпечує отримання переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища і обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених цілей і при раціональному використанні забезпечує високий статус.

Але при сучасних стратегічних підходах до управління, коли кожне підприємство повинно дбати про виживання і розвиток в довгостроковій перспективі, для визначення та прогнозування конкурентоспроможності підприємства необхідно використовувати поняття конкурентного потенціалу, яке акумулює в собі не тільки нинішні внутрішні і ринкові конкурентні переваги, а й можливості ефективної реалізації цих переваг в певних умовах розвитку зовнішнього середовища.

Під стратегічним потенціалом підприємства розуміється сукупність наявних ресурсів і можливостей (здібностей) для розробки і реалізації стратегії підприємства. Таким чином, під стратегічним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємозв'язаних виробничих та управлінських ресурсів, достатній рівень розвитку яких забезпечує досягнення перспективних цілей підприємства [12, с. 152].

Тобто можливість оперувати такою характеристикою конкурентного становища підприємства, як конкурентний потенціал, а також діагностувати цю характеристику дає можливість підприємству прогнозувати ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей.

Таким чином, у стратегічному сенсі конкурентний потенціал – це наявні конкурентні переваги підприємства (внутрішні переваги – потенціал підприємства та зовнішні переваги – переваги щодо положення на ринку) над підприємствами даної сфери бізнесу та можливості використання та розвитку цих переваг в майбутньому для забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає урахування взаємодії усіх його складових елементів (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси та ін.). Узагальнюючи результати дослідження поняття «конкурентний потенціал», можна виділити ряд моментів, притаманних більшості підходів:

1. Наявність ресурсної складової, що є основою для формування потенціалу підприємства та її доступність.
2. Наявність інструментів з перетворення потенціалу в фактор дійсної конкуренції.
3. Порівняльний аналіз потенціалів конкуруючих суб'єктів ринку.
4. Облік впливу зовнішніх сил і в зв'язку з цим здатність компанії адаптуватися під мінливі умови ринку.
5. Зв'язок з конкурентоспроможністю підприємства.

Таким чином, конкурентний потенціал включає в себе сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів та можливості об'єктів і / або суб'єктів господарювання, що дозволяють їм отримувати конкурентні переваги перед іншими учасниками ринку. Іншими словами, конкурентний потенціал являє собою внутрішні і зовнішні конкурентні можливості фірми, які дозволяють підприємству вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку за рахунок формування конкурентних переваг на основі використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

До сьогодні, процесам формування потенціалу підприємства не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу.

Хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилось у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює мультиплікативність дезорганізації та ініціє наступний виток кризових загальносистемних змін.

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень проблеми оцінки конкурентного потенціалу підприємства сформувався дуалістичний підхід щодо визначення її рівнів.

Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють наступні рівні конкурентного потенціалу підприємства: світове лідерство, світовий стандарт, народногосподарське лідерство, народногосподарський стандарт, галузеве лідерство, галузевий стандарт, граничний рівень. Якщо підприємство знаходиться нижче граничного рівня, то його потенціал вважається зовсім неконкурентоспроможним.

Друга точка зору, що переважає в сучасній економічній літературі, зводиться до виокремлення 4 рівнів конкурентного потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні конкурентного потенціалу промислових підприємств*

		Характерні риси	Керівник / Керівництво
1	Б Е В Р І	Організація апарату управління розглядається як внутрішньо-нейтральний елемент потенціалу. Вважається зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції, удосконалення структури й функції організації з питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та потреби споживачів.	Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів.
2		Підприємства намагаються зробити виробничий елемент потенціалу «зовнішньо нейтральним». Тобто використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами.	Система управління починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню. Але керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.
3		Виробнича складова потенціалу знаходиться під впливом апарату управління, що сприяє її розвитку та удосконаленню.	Керівники підприємства розуміють свої переваги в конкуренції на ринку дещо по-іншому, ніж їх основні суперники, та намагаються не дотримуватися загальних стандартів виробництва, які встановилися у галузі.
4		Успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління та залежить від його якості, ефективності, рівня організації виробництва.	Керівники спрямовані на виконання функцій, що передбачають випередження конкурентів на довгий час.

*побудовано автором

На сьогоднішній день більшість вітчизняних підприємств можна віднести до таких, що мають перший рівень конкурентного потенціалу. Але необхідно відмітити, що позначаються і прогресивні зрушення в діяльності окремих підприємств і вони мають перейти на третій і, навіть, четвертий рівень конкурентного потенціалу. Найбільших успіхів досягли підприємства харчової промисловості: ПАТ «Галактон» м. Київ, ПрАТ «Світоч» м. Львів, ПАТ «Оболонь» м. Київ, ПАТ ПБК «Славутич» м. Запоріжжя, ТОВ «Сандора» м. Херсон, ПАТ «Чумак» м. Каховка.

Якщо взяти легку промисловість, що забезпечує потреби населення та промисловості у тканинах, шкірах, нитках тощо, то, в цілому, підприємства цієї сфери бізнесу можна віднести до трудо- та матеріалодомінуючих, але подекуди зі значним впливом машин та устаткування на ефективність їх діяльності. Промисловість тісно пов'язана з сільським господарством (на стадіях первинної обробки сировини), з машинобудуванням та хімічною промисловістю (в аспектах забезпечення устаткуванням та сировиною). Більшість підприємств орієнтовані на споживача своєї продукції, хоча бавовняні, вовняні, шовкові, льняні та трикотажні виробництва розташовуються поблизу джерел сировини. Динамічність ринкового попиту на продукцію легкої промисловості (в частині товарів для населення), викликає необхідність оцінки конкурентного потенціалу підприємств.

Найбільшу частку в загальній елементній структурі потенціалу підприємств цієї сфери діяльності мають соціально-трудова та функціонально-структурна складова, що знаходяться під сильним впливом ринкових чинників [13, с. 25].

Серед головних критеріїв, які є основою вимірювання конкурентного потенціалу промислових підприємств, важливе значення мають наступні: частка продукції підприємства на зовнішньому ринку; розмір капіталу; диверсифікація виробництва; впровадження передових технологій; проведення фундаментальних ринкових досліджень; досконалість організації та управління виробництвом; фінансова стабільність підприємства; ступінь адаптації до міжнародного середовища; гармонізація законодавства з міжнародними нормами права.

Але, крім того, досить часто при оцінці конкурентного потенціалу підприємства, використовуються наукові методи, що представлені нами на рис. 1.

Варто дещо детальніше зупинитися на останньому представленому методі. Застосування методу балів передбачає виконання наступних етапів:

1. Формування матриці вихідних оціночних показників, до складу якої входять m ключових показників конкурентоспроможності для n об'єктів. Кожен i -й показник ($1 \leq i \leq m$) j -му об'єкту ($1 \leq j \leq n$) задається величиною відповідного коефіцієнта: K_{ij} . У результаті одержуємо матрицю X , рядки якої характеризують аспекти конкурентоспроможності об'єкта за m різними показниками:

$$X = \begin{bmatrix} K_{11}K_{12}K_{13}K_n \\ K_{21}K_{22}K_{23}K_n \\ \dots\dots\dots \\ K_{m1}K_{m2}K_{m3}K_{mn} \end{bmatrix}. \quad (1)$$

2. Ранжирування оціночних показників за ступенем вагомості.

Результатом цього етапу є побудова деякого вектора (k_1, k_2, \dots, k_m) , де k_i – коефіцієнт вагомості кожного показника. У вітчизняній аналітичній практиці вагомість показників прийнято визначати експертним шляхом з урахуванням уявлення про важливість того чи іншого показника саме для оцінки конкурентоспроможності об'єкта.

3. Побудова вектора, що складається з максимальних значень за кожним з показників. Цей вектор становить додатковий рядок чисел $(K_{\max i})$ показників підприємства-еталона, де

$$K_{\max i} = \max K_j \quad (1 \leq i \leq n). \quad (2)$$

4. Складання нормалізованої матриці x' шляхом стандартизації показників вихідної матриці (K_{ij}) відносно відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$K'_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{\max i}}. \quad (3)$$

Слід зазначити, що стандартизація дозволяє уникнути неявного ранжирування показників, коли мала варіація окремого показника може вплинути на результати оцінки.

5. Розрахунок балів, отриманих підприємствами за певним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в даній сукупності:

$$B_{ij} = K'_{ij} \times B_{\max i}, \quad (4)$$

де $B_{\max i}$ – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника.

6. Отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності та ранжирування підприємств у порядку зростання інтегрального показника з використанням наступної формули:

$$K_{спрj} = \sum_{j=1}^n B_{ij} \times K_i. \quad (5)$$

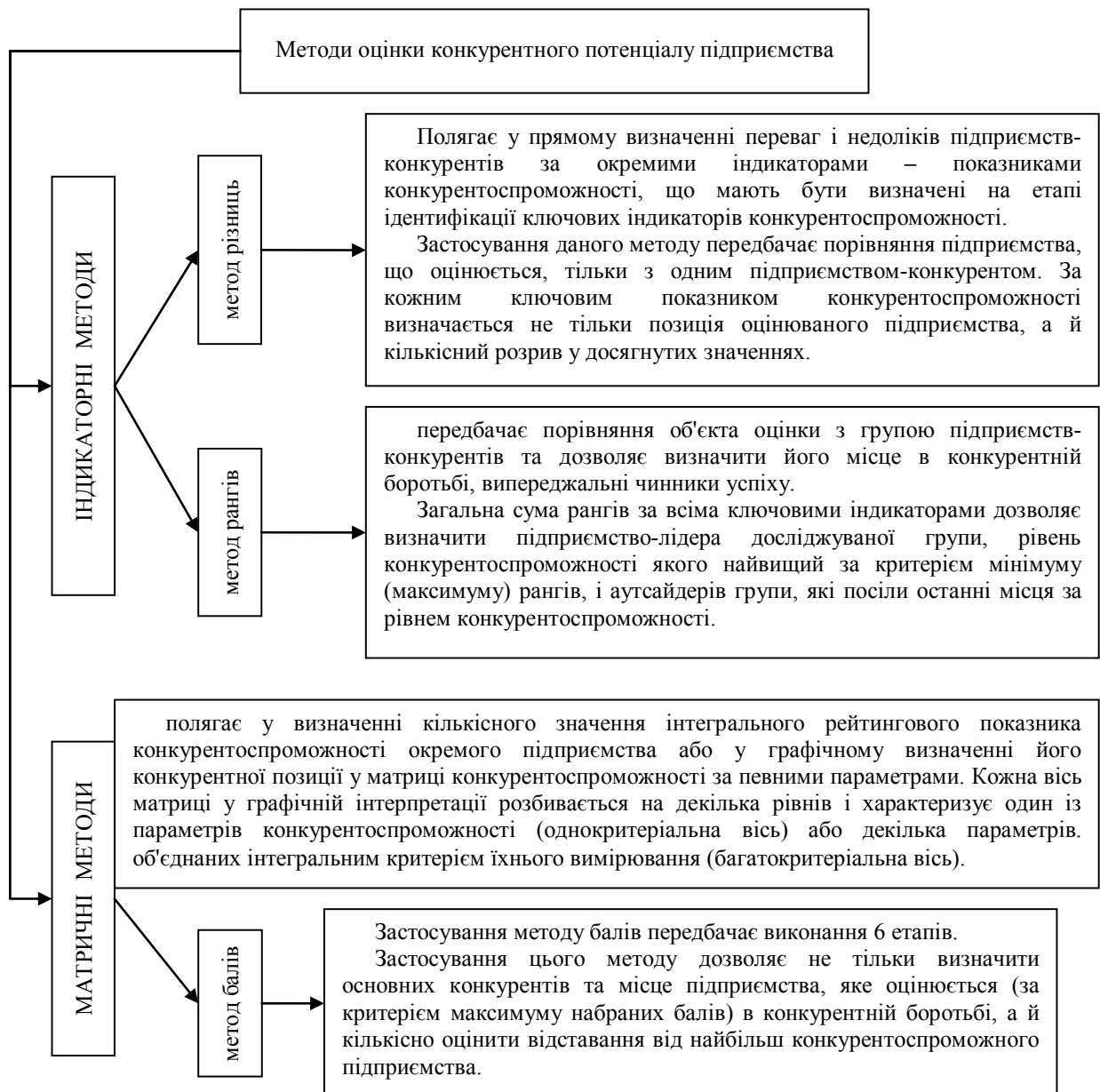


Рис. 1. Методи оцінки конкурентного потенціалу підприємства (побудовано автором)

Крім того, досить часто оцінку своїх ресурсів у межах аналізу конкурентного потенціалу підприємство здійснює за функціональними підсистемами, процесами і результатами. Для цього здійснюється так зване «управлінське обстеження», тобто «методична оцінка функціональних зон організації, призначена для виявлення її стратегічно сильних і слабких сторін» [13, с. 83].

Проте при цьому за рамками аналізу залишаються питання забезпечення даного процесу фінансовими і трудовими ресурсами, а також питання організації управління. Вказаних обмежень частково вдалося уникнути М. Портеру, який запропонував використовувати для управлінського аналізу «ланцюжок цінностей» (рис. 2).

На думку М. Портера [14, с. 198], виявити слабкі і сильні сторони діяльності підприємства неможливо, якщо розглядати підприємство в цілому, оскільки його конкурентні переваги формуються в ході багатобічної діяльності (в процесі проектування, виробництва, маркетингу, при виконанні допоміжних функцій).

Тому доцільно в ланцюжку цінностей діяльність підприємства підрозділяється на дві частини: первинну (основну) діяльність (матеріально-технічне постачання, виробництво, маркетинг, збут) та вторинну (допоміжну) діяльність (спрямована на підтримку первинної діяльності: розвиток технологій, управління персоналом, управлінська інфраструктура).



Рис. 2. Ланцюжок цінностей підприємства (побудовано автором на основі [14, с. 208])

Ланцюг створення цінностей визначає діяльність, функції і процеси по розробці, виробництву, маркетингу, доставці і підтримці продукту або послуги. Ланцюжок, що створює вартість видів діяльності, починається із забезпечення сировиною і продовжується в процесі виробництва частин і компонентів, збірки і випуску продукції, оптового і роздрібного продажу продукту або послуги кінцевим споживачам.

Кожний з видів діяльності може служити джерелом конкурентної переваги, тобто сприяти зниженню витрат, створенню бази для диференціації продукції і послуг і т. ін. Досліджуючи процес поступово, крок за кроком, можна визначити, де підприємство конкурентоспроможне, а де уразливе. Удосконалення або виключення з «ланцюжка цінностей» окремих елементів дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства. В процесі дослідження ланцюжка необхідно виявити, на які етапи створення цінності припадає найбільша частка сумарних витрат. Зменшення витрат на основних етапах створення цінності означає отримання вагомої конкурентної переваги незалежно від того, спрямовано воно на зниження цін або на зміцнення іміджу підприємства.

Таким чином, під ланцюжком цінностей розуміють узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для підприємства, починаючи від початкових джерел сировини для постачальників даного підприємства до створення готової продукції і її доставки кінцевому споживачу та подальшому обслуговуванню у нього [14]. Акцент робиться не тільки на процесах, що відбуваються усередині підприємства, а набагато ширше, виходячи за рамки конкретного підприємства. По суті, аналіз ланцюжків цінностей – це етап процесного бенчмаркінгу.

Розуміння ланцюжка цінностей підприємства вимагає обліку наступних аспектів:

- ділової стратегії підприємства, так, якщо підприємство вибрало стратегію лідерства за витратами, то зусилля керівництва підприємства будуть направлені на зниження витрат по всьому ланцюжку цінностей. Якщо підприємство вибрало стратегію лідерства по продукту, то менеджери можуть навмисно витратити більше коштів з метою розвитку необхідних для диференціації напрямів діяльності.
- формування витрат в кожній ланці ланцюга і те, як витрати на виконання одного виду діяльності впливають на витрати в решті ланок.

Тобто стратегічний аналіз витрат включає порівняння витрат підприємства з його основними конкурентами по всьому ланцюжку цінності.

Вивчення складових ланцюжка цінностей власного підприємства і порівняння її з конкурентами показує, хто і скільки має переваг/недоліків у витратах і які компоненти на це впливають. Подібна інформація є такою основою для доповнення переліку стратегічних заходів по усуненню недоліків або створенню переваг за витратами.

Стратегічні дії з усунення недоліків, пов'язаних з високими витратами, повинні реалізовуватися в тих ланках ланцюжка цінностей, де вони виникають.

В рамках стратегічного управління мета зниження витрат є актуальною, але планування системи управління витратами різко змінюється залежно від основного стратегічного позиціонування підприємства: лідерство за витратами або диференціація продукції. Більш того, в рамках кожного із стратегічних напрямів можливо планування збільшення значення витрат на якій-небудь ділянці ланцюжка цінностей, якщо це викличе адекватне зниження витрат для інших ділянок або принесе підприємству іншу конкурентну перевагу.

Зрозуміло, далеко не завжди той або інший чинник може бути проаналізований для конкретного підприємства. Більш того, не завжди вдається успішно управляти кожним з чинників в контексті зниження витрат.

Один з найчіткіших індикаторів ситуації компанії – її цінова позиція по відношенню до

конкурентів. Особливо це відноситься до галузей із слабо диференційованою продукцією, але навіть інші компанії змушені не відставати від суперників, інакше вони ризикують втратити конкурентну позицію. Відмінності у витратах суперників можуть визначатися:

- різницею цін на сировину, матеріали, що комплектують, енергію і т. ін.;
- різницею в базових технологіях, віці устаткування;
- різницею у внутрішньої собівартості через різні розміри виробничих одиниць, кумулятивного ефекту випуску, рівнів продуктивності, різних податкових умовах, рівнів організації виробництва і т. ін.;
- різницею в чутливості до інфляції і змін курсів валют;
- різницею в транспортних витратах;
- різницею витрат в каналах розподілу.

Стратегічний вартісний аналіз фокусується на відносній вартісній позиції фірми по відношенню до її суперників. Первинним аналітичним підходом такого аналізу є побудова ланцюжка цінностей по окремих діях, що показує картину вартості від сировини до ціни кінцевих споживачів (рис. 3).

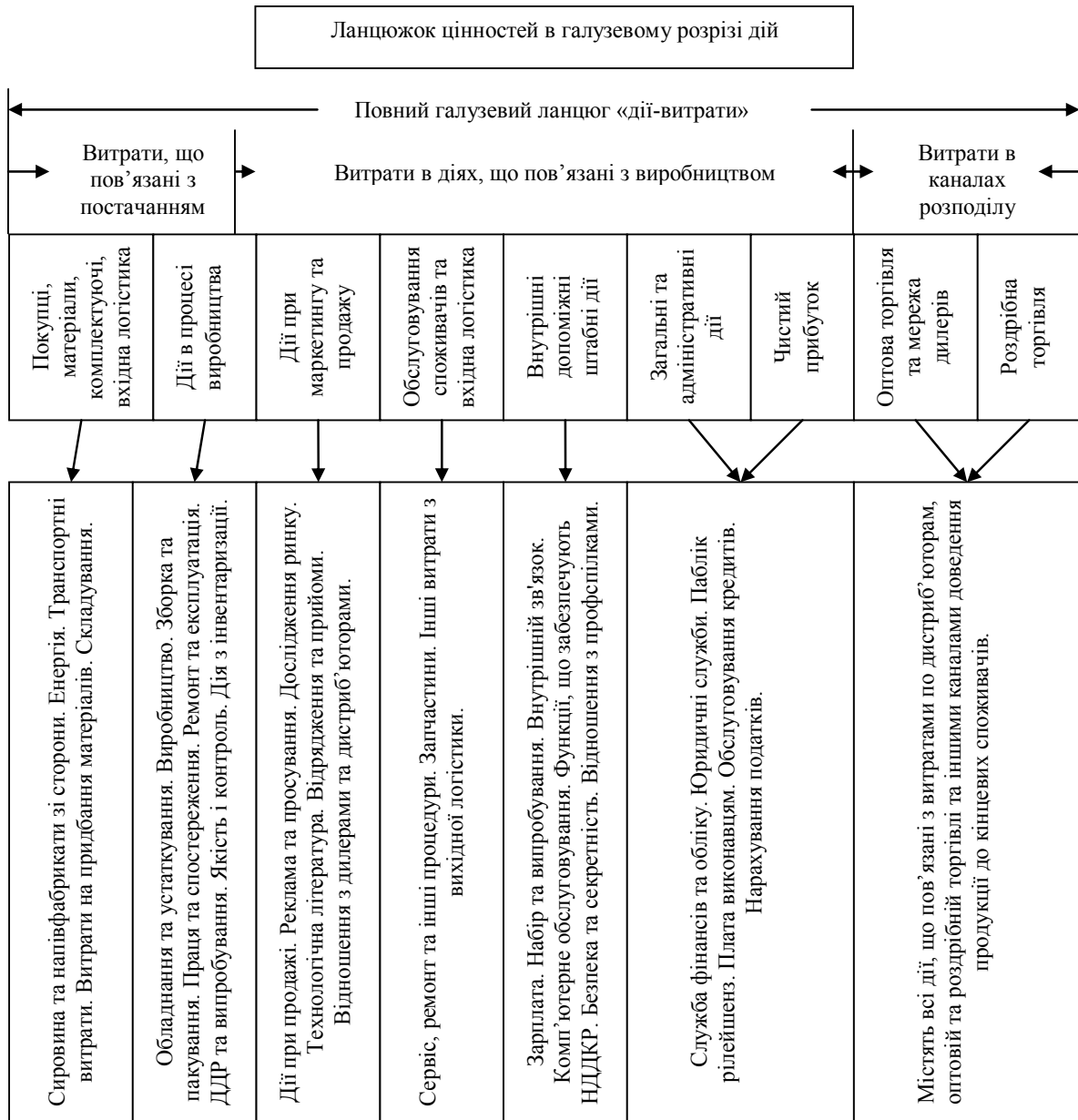


Рис. 3. Ланцюжок цінностей в галузевому розрізі дій (удосконалено автором на основі [5, с. 29])

Цей рисунок показує, що є три головні області в ланцюзі дії-витрати, де можливі найбільші відмінності для конкуруючих фірм: сфера постачання, передові частки каналів розподілу, власне внутрішня діяльність компанії. Якщо фірма втрачає конкурентоспроможність в задній або передній частинах ланцюга, вона може змінювати свої внутрішні дії з метою відновлення конкурентоспроможності (табл. 2).

Таким чином, ланцюжок цінностей допомагає проаналізувати слабкі сторони підприємства на кожній стадії його функціонування, що сприяє належному формуванню конкурентного потенціалу і

передбачає охоплення всіх основних внутрішньофірмових процесів, що перебігають в різних функціональних областях його внутрішнього середовища в зіставленні з основними конкурентами. В результаті забезпечується системний погляд на підприємство, який дозволяє виявити всі сильні і слабкі сторони, а також розробити на цій основі комплексну методику оцінки можливостей довгострокового перспективного розвитку компанії.

Таблиця 2

Можливі дії промислового підприємства у разі втрати конкурентного потенціалу на різних частинах ланцюжка цінностей*

	Локалізація джерела втрати конкурентоспроможності за вартістю у ланцюжку цінностей:		
	в передній частині	у внутрішніх областях	в задній частині
Можливі коректуючі дії	<ul style="list-style-type: none"> - використовувати привабливіші форми для учасників каналів розповсюдження; - змінити економічну стратегію, включаючи можливість прямої інтеграції; - спробувати компенсувати різницю зниженням витрат в інших частинах ланцюга. 	<ul style="list-style-type: none"> - ревізія внутрішніх статей бюджету; - спроба підняти продуктивність праці робітників і дорогого устаткування; - дослідження, чи не буде вигідніше виконання деяких технологічних процесів на стороні, ніж самою фірмою; - інвестування ресурсозберігаючих технологічних поліпшень; - розгляд компонентів вартості, що викликають побоювання, як об'єктів нових інвестицій у виробництво й устаткування; - модифікація продукції з метою зниження її вартості; - балансування великих внутрішніх витрат економією в передній і задній частинах ланцюга. 	<ul style="list-style-type: none"> - добиватися більш сприятливих цін у постачальників; - працювати з постачальниками з метою зниження їх витрат; - зробити інтеграцію назад для контролю над матеріальними витратами; - спробувати використовувати більш дешеві замітники; - знайти нові джерела постачання з прийнятними цінами; - спробувати зменшити різницю шляхом економії в інших частинах ланцюга.

* побудовано автором на основі [10, с. 152].

Таблиця 3

Формування конкурентного потенціалу підприємства на основі використання його зовнішніх і внутрішніх можливостей *

		Напрями розвитку конкурентного потенціалу на основі використання внутрішніх можливостей	Формування конкурентного потенціалу підприємства на основі зовнішніх можливостей і ресурсів
Компоненти конкурентного потенціалу	Маркетинговий потенціал	організація та проведення маркетингових досліджень на базі власного відділу маркетингу;	аутсорсинг маркетингу.
		дослідження когнітивних процесів споживача та впливу на формування споживчої свідомості;	
		вдосконалення інформаційної системи маркетингу;	
		впровадження CRM технологій;	
	Інноваційний потенціал	розвиток маркетингового мислення.	аутсорсинг інноваційних процесів.
		прискорення циклу НДДКР виробництва;	
	Ресурсний потенціал	організація науково-дослідних лабораторій на базі підприємства;	аутсорсинг фінансів; аутсорсинг трудових ресурсів; виробничий аутсорсинг; організація мережевої взаємодії; поглинання і злиття.
		залучення співробітників різного рівня в процес розробки інновацій.	
		прискорення оборотності оборотних активів;	
		оптимізація витрат;	
		реінвестування чистого прибутку в оновлення основних виробничих фондів;	
		впровадження системи контролю якості;	
розвиток організаційної культури підприємства;			
зниження плинності кадрів;			
Творчий потенціал	підвищення кваліфікації співробітників;	пошук незадоволених потреб; пошук вільних ринкових ніш і сегментів; стимулювання збільшення споживання за рахунок інтенсифікації маркетингових зусиль.	
	розвиток програм щодо соціальної підтримки персоналу;		
	вертикальна і горизонтальна інтеграція.		
		формування нематеріальної системи мотивації співробітників підприємства;	
		створення комфортної творчої та психологічного середовища всередині компанії;	
		формування креативних груп.	

* побудовано автором

Конкурентний потенціал визначається внутрішніми можливостями компанії щодо посилення своєї конкурентної позиції і зовнішніми чинниками, які можуть як сприяти, так і перешкоджати підприємству при реалізації його стратегії. Узгодження розвитку конкурентного потенціалу підприємства за рахунок внутрішніх і зовнішніх можливостей вимагає нового підходу до формування стратегій конкурентного потенціалу. У табл. 3 представлені напрямки розвитку конкурентного потенціалу за рахунок внутрішніх та зовнішніх можливостей.

Таким чином, на конкурентний потенціал впливає маркетинговий, інноваційний, ресурсний і творчий потенціали, які формують внутрішні конкурентні можливості підприємства. При цьому ці потенціали перебувають у взаємозв'язку один з одним, так творчий потенціал безпосередньо впливає на інноваційний в області генерування та пропозиції нових ідей з приводу створення нових товарів і технологій, на маркетинговий потенціал як на джерело нових творчих рішень в галузі комунікативної політики, способів просування товарів і послуг, формування довгострокових відносин з клієнтами та споживачами компанії. Ресурсний потенціал формує матеріальну базу для розвитку маркетингового та інноваційного потенціалів і нематеріальну базу в якості людських ресурсів на творчий потенціал.

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

Внутрішній конкурентний потенціал, що характеризує можливість промислового підприємства з формування та реалізації внутрішніх конкурентних переваг у різних функціональних областях забезпечення його діяльності, являє собою сукупність маркетингового, інноваційного, виробничого, логістичного, кадрового, фінансового та інформаційного потенціалів. Складові внутрішнього конкурентного потенціалу, діючи спільно, дозволяють промислового підприємству підвищити свою конкурентоспроможність.

Зовнішній конкурентний потенціал забезпечує стійкість підприємства в несприятливих умовах конкурентного середовища, дозволяє нейтралізувати негативний вплив зовнішніх факторів і реалізувати сприятливі можливості за рахунок залучення ресурсів і можливостей інших учасників бізнесу (споживачів, постачальників, партнерів).

Висновки. Конкурентний потенціал промислового підприємства відображає наявність у нього можливостей щодо формування довгострокових конкурентних переваг. Конкурентний потенціал, з одного боку, забезпечує ефективну реалізацію конкурентної стратегії, сприяє збереженню або збільшенню частки ринку і, тим самим, забезпечує конкурентоспроможність підприємства, а з іншого – створює умови для розвитку та покращення конкурентної позиції підприємства в майбутньому. Таким чином, можна виділити дві складові конкурентного потенціалу: аллокаційний, або внутрішній конкурентний потенціал, і адаптаційний, або зовнішній конкурентний потенціал.

Формування конкурентного потенціалу промислового підприємства пов'язане з розробкою конкурентної стратегії. Конкурентна стратегія має не тільки задавати критерії диференціації виробленої продукції, але і визначати напрями підвищення конкурентоспроможності бізнес-процесів і функцій. Реалізація та розвиток конкурентного потенціалу здійснюється на основі функціональних стратегій, роль яких не зводиться лише до забезпечення зростання продуктивності праці, ефективного використання всіх видів наявних ресурсів і внутрішньовиробничих резервів. Функціональні стратегії є засобом реалізації конкурентної стратегії, а значить повинні сприяти погодженню конкурентного потенціалу промислового підприємства з потенціалами ринків постачання і збуту. Отже, поряд із забезпеченням внутрішньої економічної ефективності, вони повинні фокусувати увагу на збільшенні корисності вироблених товарів і послуг для споживача. У рамках аутсорсингового підприємства функціональні стратегії реалізують підрядні організації, отже, їх стратегічна діяльність повинна бути підпорядкована меті ефективної реалізації конкурентної стратегії промислового підприємства, яке є координатором мережі. На промислового підприємстві інсорсингового типу координація функціональних стратегій здійснюється на рівні окремих бізнес-одиниць.

Література

1. Фахрутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фахрутдинов. – М. : ИНФРА, 2000. – 312 с.
2. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова. – К. : Економіст, 2009. – № 8. – С. 14–17.
3. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 362 с.
4. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – М. : СПБ Спец. Литература, 1995. – 415 с.
5. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса: концепции и методы планирования / В. С. Ефремов. – М. : Финпресс, 1998. – 192 с.
6. Карлоф Б. Деловая стратегия / Карлоф Б. ; [пер. с англ. / науч. ред. и авт. послесл. В. А.

Пряников]. – М. : Экономика, 2011. – 236 с.

7. Виханский А. В. Стратегическое управление / А. В. Виханский. – М. : Гардарика, 1998. – 160 с.

8. Левицки С. Как разработать стратегию: Практические рекомендации по созданию реально работающих стратегий / С. Левицки ; [пер. с англ. В. О. Шагояна]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.

9. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Бараб. – К. : КНЕУ, 2010. – 527 с.

10. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій) : [навч. посібник] / І. Ю. Сіваченко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 186 с.

11. Ульянченко О.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування : [моногр.] / О. В. Ульянченко, Л. А. Євчук, І. В. Гуторова. – Х. : Віровець АП «Апостроф», 2011. – 340 с.

12. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский и др. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2012. – 252 с.

13. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия. Сущность, структура, методика оценки : [учебное пособие]. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.

14. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

References

1. Fakhrutdinov R. A. Konkurentosposobnost: Ekonomika, stratelyia, upravlyeniye. M.: YNFRA, 2000. 312 s.

2. Voronkova A. Kontseptsiia upravlinnia konkurentospromozhnyim potentsialom pidpriemstva. K.Ekonomist, 2009. # 8. S. 14-17

3. Dolzhanskiy I.Z. Zahorna T.O., Udalykh O.O. Upravlinnia potentsialom pidpriemstva: [navch. posibnyk]. K. Tsentri navchalnoi literatury, 2010. 362 s.

4. Hradov A. P. Ekonomicheskaya stratelyia firmy. M. SPb Spets. Lyteratura, 1995. 415 s.

5. Efremov V. S. Stratelyia byznesa: kontseptsiy y metody planirovaniya. M. Fynpress, 1998. – 192 s.

6. Karlof B. Delovaia stratelyia. M.: Ekonomika, 2011. 236 s.

7. Vykhanskiy A. V. Stratelyicheskoye upravlyeniye. M. Hardaryka, 1998. 160 s.

8. Levytsky S. Kak razrobotat stratelyiu: Praktycheskye rekomendatsyy po sozdaniyu realno robotaiushchykh stratelyi. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003. 328 s.

9. Klymenko S. M., Dubrova O.S., Barab D.O. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. K. KNEU, 2010. 527 s.

10. Sivachenko I. Yu. Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstv (orhanizatsii). K.:TsUL, 2008. 186 s.

11. Ulianchenko O.V., Yevchuk L. A., Hutorova I. V. Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv ta stratelyichni aspekty yii formuvannia. Kh.: Virovets AP «Apostrof», 2011. 340 s.

12. Ponomarenko V. S., Yastremskaya E. N., Lutskovskiy V. M. Mekhanyzm upravleniya predpriyatyyem: stratelyicheskyy aspekt. X. Yzd-vo KhHEU, 2012. 252 s.

13. Salykhova Ya.Yu. Konkurentnyi potentsyal predpriatyia. Sushchnost, struktura, metodyka otsenky. SPb. Yzd-vo SPbHUEF, 2011. 52 s.

14. Porter M.E. Stratelyia konkurentsii. K.: Osnovy, 1997. 390 s.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р.

Надрукована/Printed :30.8.2013 р.

Рецензент:

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

УДК 354.35

О.В. АРЕФ'ЄВА, І.М. МЯГКИХ
Національний авіаційний університет

ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ
КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

В статті проведено дослідження кадрового забезпечення ринку авіаційних послуг в Україні. Вивчено досвід іноземних консалтингових компаній щодо підбору кадрів для підприємств авіаційної галузі. В статті розкриті методи та групи управління персоналом, вивчено підходи до формування принципів та методів управління персоналом на авіапідприємстві в сучасних ринкових умовах. В статті визначено задачі управління кадровою політикою на підприємстві.

Запропоновано визначення обсягу активного навантаження щодо розрахунку оптимальної чисельності управлінських підрозділів. Запропоновано залучення до трудової діяльності авіакомпаній тимчасового персоналу (лізинг персоналу) з позицій досягнення поточних та стратегічних цілей господарювання.

Ключові слова: авіаперсонал, кадрове забезпечення, лізинг персоналу.

O.V. AREF'EVA, I.M. MIAGKYKH
National Aviation University

PRINCIPLES AND METHODS OF STAFFING MARKET OF AVIATION SERVICES

Abstract. In this article was made research of the staff market of aviation services in Ukraine, were listed main criteria for selection of aviation professionals in Ukraine. Also was researched experience of foreign consulting companies concerning recruitment for aviation sector. The article disclosed methods and group staff management. As well was researched approaches to the principles and practices of staff management in the aviation enterprise in current market conditions. In this article were defined the issues of human resources management policy at the company. Author determined the resistive load for the calculation of the optimal number of administrative units. In this article was suggested an attraction to work for airlines temporary staff (staff leasing) from the standpoint of achieving current strategic management objectives.

Keywords: aviation, staffing, staff leasing.

Постановка проблеми. Кадрова політика підприємства значною мірою поліпшує роботу в цілому та підвищує ефективність діяльності підприємства. Кадри – найбільш рухлива частина продуктивних сил. Склад і структура кадрів характеризується наступними показниками: освітній рівень, спеціальність, професія, кваліфікація, стаж роботи, вік, співвідношення окремих категорій працівників.

Авіаційна галузь України знаходиться на шляху виходу на якісно новий рівень розвитку. У цивільній авіації вже намітилися позитивні тенденції орієнтованості авіапідприємств на вирішення питань ефективності їхньої діяльності через формування професійних команд. Здійснюється аналіз можливостей ринку авіаційного персоналу, підтримки державної політики в області формування кадрового потенціалу цивільної авіації, інновацій в галузі початкової підготовки та переходу готових авіаційних кадрів, способів залучення молодих фахівців, існуючої системи мотивації та розвитку персоналу, особливостей роботи з фахівцями та інших нагальних питань в роботі з кадрами в авіаційній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку основних підходів до формування принципів та методів управління персоналом на підприємстві розглядалися багатьма вітчизняними авторами: Балабанов І.Т., Бланк І.А., Бойчик І.М., Коробов М.Я., Костишина Т., Колот А., Куліпов Г., Єрохин С.А., Канищенко Л.О., Синишин І.М., Устьянко О.А., Павловська Н., Анішина Н. та ін. Теоретичні та практичні аспекти щодо кваліфікаційної підготовки та якісної роботи авіаційних спеціалістів розкривають в своїх наукових працях науковці: Висоцька М.П., Дараганова Н.В., Жаворонкова Г.В., Коба В.Г., Говсеєва А.І., Луцький М.Г. та інші.

Мета статті – дослідити кадрове забезпечення ринку авіаційних послуг та надання рекомендацій для досягнення поточних та стратегічних цілей господарювання. Дослідити підходи до формування принципів та методів управління персоналом на авіапідприємстві в сучасних ринкових умовах.

Викладення основного матеріалу. Методи управління персоналом (МУП) – способи впливу на колективи та окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі функціонування організації. Наука і практика виробила три групи МУП: адміністративні, економічні і соціально-психологічні.

Адміністративні методи базуються на владі, дисципліні і стягненнях вони відомі в історії як «методи батога». Економічні методи ґрунтуються на правильному використанні економічних законів і за способами впливу, відомі як «методи пряника». Соціально-психологічні методи виходять з мотивації і морального впливу на людей і відомі як «методи переконання».

Адміністративні методи орієнтовані на такі мотиви поведіння, як усвідомлена необхідність

дисципліни праці, почуття боргу, прагнення людини працювати у визначеній організації, на культуру трудової діяльності. Ці методи відрізняє прямий характер впливу: будь-який регламентуючий та адміністративний акт підлягає обов'язковому виконанню. Для адміністративних методів характерна їх відповідність правовим нормам, що на визначеному рівні управління, а також актам і розпорядженням вищих органів управління. Економічні і соціально-психологічні методи носять непрямий характер управлінського впливу. Адміністративні методи управління ґрунтуються на відносинах єдиноначальності, дисципліни і відповідальності, здійснюються у формі організаційного і розпорядницького впливу.

Економічні методи – це елементи економічного механізму, за допомогою якого забезпечується розвиток організації. Таким чином, роль економічних методів полягає в мобілізації трудового колективу на досягнення кінцевих результатів.

Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні соціального механізму управління. Вони базуються на використанні закономірностей соціології і психології. Об'єктом їхнього впливу є групи людей і окремих особистостей. За масштабами і способами впливу ці методи можна розділити на 2 групи: соціологічні методи, які спрямовані на групи людей і їх взаємодію в процесі трудової діяльності; психологічні методи, що направлено впливають на особистість конкретної людини.

Такий поділ умовний, так як в сучасному виробництві людина завжди діє не в ізолюваному світі, а в групі різних за психологією людей. Однак ефективне управління людськими ресурсами, що складаються із сукупності особистостей, припускає знання як соціологічних, так і психологічних методів.

Соціологічні методи відіграють важливу роль у керуванні персоналом, вони дозволяють установити призначення і місце співробітників у колективі, виявити лідерів і забезпечити їхню підтримку, зв'язати мотивацію людей з кінцевими результатами виробництва (надання послуг), забезпечити ефективні комунікації і розв'язання конфліктів у колективі. Соціологічні методи дослідження, будучи науковим інструментарієм у роботі з персоналом, надають необхідні дані для підбора, оцінки, розміщення і навчання персоналу і дозволяють обґрунтовано прийняти обґрунтовані рішення. Основними соціологічними методами є анкетування, інтерв'ювання, інтерв'ю соціометричне спостереження, співбесіди. Правильно побудована модель – лояльність співробітників.

Управлінська праця поділяється за функціями, тобто за ділянками управлінської діяльності. Особливістю праці працівників апарату управління є велика питома вага творчих і логічних операцій. Сукупність таких робіт можна назвати активним навантаженням. Якщо ж критерієм класифікації функцій управління береться фактор часу, то вони стануть як послідовні етапи реалізації її управлінського впливу. Задачі управління кадровою політикою на підприємстві відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Задачі управління кадровою політикою на підприємстві

Функції управління	Задачі управління	Наслідки
Планування	Обґрунтування темпів розвитку виробничої системи.	Плани економічного та соціального розвитку підприємства
Регулювання	Досягнення стійкості праці.	Встановлення норм та стандартів
Координація	Установлення взаємозв'язку підрозділів залежно від зміни задач.	Установлення графіка коректування планів
Контроль	Оцінка, та облік результатів. Перевірка рішень.	Рішення по результатам обліку перевірки, ревізії

Отже, управлінську працю можна розбити на складові: x_1 – планування, x_2 – регулювання, x_3 – координування, x_4 – контроль. Функції взаємно впливають один на одного і усі вони об'єднані в загальному процесі управління. Отже, ефективність управління ($E\Phi_{упр.}$) буде залежати від ефективності функціонування кожної з її складових (1).

$$E\Phi_{упр.} = f(x_1 * x_2 * x_3 * x_4) \quad (1)$$

Вплив кожної складової на ефективність усього управління відбувається по різному і дає різні результати. Дослідження окремих функцій дасть можливість зрозуміти сутність механізму управління, представити основні напрямки його раціоналізації, усунути зайві ланки, підвищити ефективність діяльності управлінського апарату.

Кадри – це найважливіший ресурс будь-якої галузі, обличчя галузі, що відбиває всі проблеми і досягнення.

Досліджуючи авіаційну галузь України можна зазначити, що вона має певний дефіцит кадрів, тому що в цілому переживає давно прогнозовану кадрову кризу. Причиною цього став розвал в 90-і роки певної системи підготовки льотних, технічних, інженерних і навіть адміністративних фахівців, а нова система освіти знаходиться на стадії розвитку [6].

Проблема персоналу актуальна в цілому, але кожен сегмент цивільної авіації має свої нюанси виникнення кадрового дефіциту, так наприклад, у регулярних перевізників спостерігається брак значного числа фахівців середнього рівня кваліфікації; ділову авіацію лихоманить через дефіцит висококваліфікованого персоналу; відчувається кадровий голод на професіоналів з високим рівнем мовної підготовки у всіх

сегментах. Крім того проблема залучення авіаперсоналу загострюється ще й тим, що у роботодавця не вирішені питання соціальних гарантій, в зародковому стані знаходяться програми мотивації кадрів.

Специфіка авіації полягає в тому, що її розвиток як галузі вимагає залучення фахівців з високою кваліфікацією і тому «новачки» не зможуть керувати повітряним судном або виконувати його технічне обслуговування. Авіація – це завжди висока точність роботи професіонала, ціна помилки – життя пасажирів та екіпажів.

Основні критерії підбору авіаційних фахівців в Україні, регламентовані Повітряним кодексом України [9], Програмою підготовки авіаційного персоналу в галузі авіаційної безпеки [11] та Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників «Авіаційний транспорт» [3], але дані вимоги до кадрів не передбачають психологічного та особистого аспекту фахівця. А отже, керівнику підприємству та працівникам щодо кадрового забезпечення (робітникам відділу кадрів) необхідно при пошуку або прийнятті на роботу спеціаліста враховувати такі вимоги, як освіта (вища, середня професійна), досвід роботи, відповідність психофізіологічним вимогам, тобто відповідний стан здоров'я, підтвержене проходженням медкомісії та інші вимоги, що пред'являються до тієї чи іншої спеціальності. Для пілотів, бортпровідників, техніків та інженерів з досвідом роботи основною вимогою є наявність свідоцтв та допусків до роботи на тому чи іншому типі повітряного судна [10]. Для авіаперевізників (особливо для тих, які виконують міжнародні рейси) окремим питанням залишається знання мов, але на сьогодні вимоги до знання мов – це рівень Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO), тому авіаперевізники намагаються наймати фахівців вже з 4-м рівнем англійської мови, а якщо необхідно найняти пілота або техника для літака бізнес-класу, то враховується можливість володіння німецькою, французькою, іспанською та італійською мовами, залежно від маршруту польотів [8]. Крім цього кадрове забезпечення льотного персоналу, а також і наземного персоналу (авіатехніки, які будуть обслуговувати дану техніку) вимагає перепідготовки при зміні певного типу повітряного судна. Такі послуги можуть надавати як представники підприємства, у якого купується літак, так і спеціалізовані навчальні центри, які атестовані і мають ліцензію на навчання за певним напрямом спеціалізації.

Щодо питання кадрового забезпечення для літаків бізнес-класу, які мають зарубіжну реєстрацію, то вони згідно з вимогами ICAO повинні мати JAR-ліцензію або FAR-ліцензію, які дозволяють виконувати польоти на повітряному судні іноземної реєстрації. Тому перевізники сегменту ділової авіації можуть наймати іноземну робочу силу [5].

Досліджуючи досвід іноземних компаній щодо підбору кадрів можна зазначити, що значна кількість авіакомпаній надає перевагу послугам провідних консалтингових компаній, наприклад, «Aerople» та «Aerotek», а також російська компанія «Авиаперсонал», які спеціалізуються в галузі найму і підписання договорів з постійним персоналом авіації не тільки у державах Європейського союзу, а й у Великобританії та США.

«Aerople» і «Aerotek» є членами організації REC, the Recruitment & Employment Confederation, яка пов'язана з суворим кодексом поведінки, створеним для забезпечення високої якості робочої практики. В цьому можна перекоонатися, спостерігаючи рівень якості, який пропонують і надають ці компанії. «Aerople» і «Aerotek» мають повну акредитацію по ISO 9002 (міжнародний стандарт системи якості) [5].

При формуванні кадрового забезпечення для авіакомпаній консалтингові компанії керуються переліком вимог, які висуває авіакомпанія-замовник. Основні критерії до кадрового забезпечення, які висуваються міжнародними авіаційними компаніями [7]:

1. Вимога до віку, яка варіюється між авіакомпаніями. Максимальний віковий ценз встановлює від 25 до 35 років.
2. Вимога до рівня освіти, вища освіта або освіта отримана в коледжі.
3. Вимога до знання англійської мови. Є ключовою передумовою при прийнятті на роботу до авіаційної компанії.
4. Вимога до відомостей про стан здоров'я. Кандидати повинні пройти попереднє медичне обстеження та надати довідку про стан здоров'я.
5. Досвід роботи не є конкретною вимогою, але перевага буде надаватися кандидатам, які вже працювали в цій галузі.

На сьогодні українські авіакомпанії намагаються дотримуватися вимог не тільки вітчизняного споживача, а також і міжнародної спільноти (мета – програма «Відкрите небо»), при цьому, в першу чергу, звертати увагу на кадрове забезпечення, на рівень його кваліфікації. Тому, створення цивілізованого ринку праці авіаційних кадрів за допомогою консалтингових підприємств, що спеціалізуються в сфері підбору всього спектру авіаційного персоналу і кадрового консалтингу, є вкрай необхідним для вітчизняних авіаперевізників та взагалі авіаційній галузі.

Висновки. Отже, поділ праці управлінських підрозділів на складові функції управління, визначені як послідовні етапи реалізації управлінського впливу, дає можливість оцінити завантаженість управлінських підрозділів. Визначення обсягу активного навантаження дозволяє розрахувати оптимальну чисельність управлінських підрозділів.

На підставі моніторингу динаміки потреб в кадрах авіакомпаній, їх інтересів, трудових спрямовань, провідні авіакомпанії повинні розробляти і використовувати систему форм і методів активізації трудової

поведінки. Так з поміж них можна назвати б програми розвитку трудового потенціалу робочої сили; нетрадиційні форми організації робочого часу; програми реконструювання самого процесу праці; різноманітні методи матеріального стимулювання. Тільки продумані до дрібниць системи матеріальних стимулів можуть ґрунтуватися на економічних інтересах працівників, урахуванні умов їхньої праці і життя, трудових навичок, що і є ефективним механізмом поєднання матеріальної зацікавленості працівників та продуктивності їх праці.

Однак, в будь-якому випадку щорічне вибування більше 5% тільки льотного складу з певних причин не втішає. У даному випадку обирати не доводиться, або кадровий склад помолодшає, або українські авіакомпанії та їх пасажери в принципі перестануть літати за допомогою українського персоналу. Є всього 2 шляхи вирішення даної проблеми: перший – не вирішувати проблему дефіциту кадрів і відкрити ринок авіаційного праці для іноземної робочої сили, або ж другий, більш складний, – це об'єднання зусиль, ідей та технологій у вирішенні даної проблеми.

Література

1. Высоцкая М.П. Модель прогнозирования потребности в кадрах / М.П. Высоцкая // Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. – Хмельницький : НПВ “Еврика”, 2003. – С. 318–320.
2. Дараганова Н.В. Авіаційний персонал цивільної авіації України: поняття та склад / Н.В. Дараганова // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 5. – С. 170–173.
3. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 68 «Авіаційний транспорт». Професії керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців та робітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kadrovik01.com.ua/index.php?option=com_laws&view=laws&layout=article&Itemid=32&law_id=599.
4. Коба О.В. Стан і перспективи розвитку авіакомпаній України / О.В. Коба // Проблеми інформатизації та управління : зб. наук. праць. – К. : НАУ, Укрaviaтранс, 2002. – Вип. 6. – С. 53–56.
5. Лашенко О.Ю. Кадрове забезпечення авіаційної складової економічної безпеки підприємства / О.Ю. Лашенко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2008 – Вип. 26. – С. 106–113.
6. Лашенко О.Ю. Управління кадровим забезпеченням економічної безпеки авіакомпаній : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.Ю. Лашенко. – К. : НАУ, 2010. – 20 с.
7. Мирошниченко А. Ответы на вопросы редакции BizavNews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jets.ru/monitoring/2008/02/20/aviapersonal>
8. Про заходи з реалізації вимог поправки 164 до Додатка 1 до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію щодо володіння професійною англійською мовою авіаційним персоналом. ДАА Наказ 28.12.2007 № 774 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=489046&menu=614015>
9. Повітряний кодекс України : закон України № 3168 від 04.05.93 р. – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yuristonline.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/010.php>
10. Правила видачі свідоцтв авіаційному персоналу в Україні : затверджені Наказом Міністерства транспорту України 07.12.98 № 486 і зареєстровані в Міністерстві юстиції України 29.12.98 № 833/3273 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aeroclub.kiev.ua/law/general/486/index.html>
11. Програми підготовки авіаційного персоналу в галузі авіаційної безпеки : затверджена Наказом Міністерства транспорту України 17.02.2003 № 109, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17.04.03 № 310/7631 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart99/idx99044.htm>

References

1. Vesotskaya M.P. Model prohozyrovaniya potrebnosti v kadrah / M.P.Vesotskaya // Stan i problemy transformatsii finansiv ta ekonomiky rehioniv u perekhidnyi period: tezy dop. mizhnar. nauk.-prakt. konf. –Khmelnytskyi: NPV “Evrka”, 2003. – S. 318–320.
2. Darahanova N.V. Aviatsiinyi personal Ukrainy: poniattia ta sklad / N.V. Darahanova // Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo. – 2006. - #5. – S.170-173.
3. Dovidnyk kvalifikatsiinykh kharakterystyk profesii pratsivnykiv Vypusk 68 «Aviatsiinyi transport» Profesii kerivnykiv, profesionaliv, fakhivtsiv, tekhnichnykh sluzhbovtiv ta robotnykiv Nakaz Ministerstva transportu Ukrainy vid 17 lypnia 2002 r. N 488: http://www.kadrovik01.com.ua/index.php?option=com_laws&view=laws&layout=article&Itemid=32&law_id=599.
4. Koba O.V. Stan i perspektivy rozvytku aviakompanii Ukrainy / O.V.Koba // Problemy informatyzatsii ta upravlinnia: zb. nauk. prats. – K.: NAU, Ukraviatrans, 2002. – Vyp. 6. – S. 53–56.
5. Lashchenko O.Yu. Kadrove zabezpechennia aviatsiinoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi: zb. nauk. prats – K.: NAU, 2008 – Vyp.26. – s. 106-113.
6. Lashchenko O.Yu. Upravlinnia kadrovym zabezpechenniam ekonomichnoi bezpeky aviakompanii: Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / O.Yu.Lashchenko – K.: NAU, 2010. – 20 s..
7. Myroshnychenko A. Otvetny na voprosy –redaktsyy BizavNews. <http://jets.ru/monitoring/2008/02/20/aviapersonal>
8. Pro zakhody z realizatsii vymoh Popravky 164 do Dodatka 1 do Konventsii pro mizhnarodnu tsyvilnu aviatsiiu shchodo volodinnia profesiinoiu anhliiskoiu movoiu aviatsiinyim personalom. DAA Nakaz 28.12.2007 N 774 [Elektronnyi resurs] /Rezhym dostupu: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=489046&menu=614015>
9. Povitrianyi kodeks Ukrainy. Zakon Ukrainy vid 04.05.93 r. # 3168 – XII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://yuristonline.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/010.php>

10. Pravyla vydachi svidostv aviatsiinomu personalu v Ukraini. Zatverdzeni Nakazom Ministerstva transportu Ukrainy 07.12.98 # 486 i zareiestrovani v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 29.12.98 # 833/3273 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.aeroclub.kiev.ua/law/general/486/index.html>

11. Prohramy pidhotovky aviatsiinoho personalu v haluzi aviatsiinoi bezpeky Zatverdzhena Nakazom Ministerstva transportu Ukrainy 17.02.2003 # 109, zareiestrovano v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 17.04.03 # 310/7631 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.uazakon.com/document/fpart99/idx99044.htm> 8. Rezhym dostupu do resursu: www.britishairwaysjobs.com/

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed : 3.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 65.012.8: 33 + 332.122

І.Г. БАБЕЦЬ, Ю.О. НАУМЕНКО
Львівський державний університет внутрішніх справ

РЕГІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті визначені найбільш вагомі чинники інвестиційної безпеки України з врахуванням особливостей розвитку інвестиційної сфери регіонів в умовах глобальної конкуренції. Проведена оцінка інвестиційної безпеки України та виявлені основні загрози в інвестиційній сфері. Проаналізовано динаміку інвестиційної безпеки регіонів України. Розраховані коефіцієнти чутливості інтегрального індексу інвестиційної безпеки регіонів до зміни індикаторів. Виявлені основні чинники інвестиційної безпеки та окреслені концептуальні напрями розвитку інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиційна безпека, регіон, інтегральний індекс, індикатори інвестиційної безпеки.

I.G. BABETS, Y.O. NAUMENKO
Lviv State University of Internal Affairs

REGIONAL FACTORS OF INVESTMENT SECURITY OF UKRAINE IN THE GLOBAL COMPETITION

The most important factors of investment security of Ukraine, taking into account the peculiarities of the investment sphere regions under global competition are defined in this article. The investment security of Ukraine is evaluated; the main threats in the investment field are identified. Based on the calculation of the integral index estimated the dynamics of investment security regions of Ukraine. Sensitivity coefficients of the integral index of investment to changes in regional security indicators are calculated. The most important factors of investment security are identified. Conceptual directions of investment activity at the regional level are designated, based on the active involvement of domestic investment and foreign direct investment optimization.

Keywords: investment security, the region, the integral index, indicators of investment security.

Вступ. Забезпечення умов для сталого економічного зростання та посилення конкурентоспроможності національної економіки, підвищення ефективності інвестиційних процесів та стимулювання розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв визначені серед основних напрямів державної політики в сфері економічної безпеки України [1]. Реалізація зазначених напрямів відбувається в умовах активізації таких загроз економічній безпеці, як залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури, низька ефективність використання матеріальних ресурсів, надмірний вплив іноземного капіталу на розвиток окремих стратегічно важливих галузей національної економіки [2]. Забезпеченість виробництва інвестиційними ресурсами є важливим фактором зміцнення конкурентоспроможності економіки, а структура інвестицій значною мірою визначає стан економічної безпеки держави. Відповідно, розвиток інвестиційної сфери держави повинен відбуватися з врахуванням критеріїв економічної безпеки та базуватися на просторово-структурних перевагах регіональних підсистем національної економіки.

Інвестиційна складова національної економічної безпеки визначається здатністю регіонів до самовідтворення та прогресивного розвитку і залежить від ефективності регіональних програм щодо покращення інвестиційного клімату, привабливості територій для венчурного інвестування і реалізації інвестиційних можливостей з метою модернізації виробництва. В умовах глобальної конкуренції регіональні стратегії розвитку та інвестиційні програми регіонів реалізуються під впливом змін гео економічної ситуації, позицій країни і кожного окремого регіону на міжнародному ринку. При цьому для підвищення адаптивних можливостей регіональних економічних систем до змінного зовнішнього середовища актуальним є виявлення найвагоміших внутрішніх чинників інвестиційної безпеки регіонів та розробка заходів з їх оптимізації.

У наукових публікаціях досліджуються проблеми формування ефективної державної політики забезпечення інвестиційно-інноваційної привабливості регіонів України [3, с. 124– 147], аналізуються ризики і загрози економічній безпеці регіонів, джерелом яких є проблеми в інвестиційній сфері [4, с. 154, 164– 165], визначаються особливості інноваційно-інвестиційної діяльності як чинника трансформаційних перетворень національної економіки [5, с. 94– 119]; аналізуються загрози інвестиційній безпеці, генеровані незадовільним станом фондового ринку, низьким технологічним рівнем виробництва основних галузей економіки, високим ступенем зносу основних виробничих фондів [6]; обґрунтовуються методичні підходи до оцінки інвестиційної безпеки та аналізуються тенденції зміни окремих індикаторів [7; 8]. Незважаючи на детально опрацьовані питання виникнення загроз в інвестиційній сфері та розроблені методики розрахунку

індикаторів інвестиційної безпеки на макро- і мезорівні ієрархії управління, в науковій літературі недостатньо уваги приділяється дослідженню впливу окремих загроз на рівень інвестиційної безпеки держави та регіонів.

Метою статті є визначення найбільш вагомих чинників інвестиційної безпеки України з врахуванням особливостей розвитку інвестиційної сфери регіонів в умовах глобальної конкуренції. Відповідно до мети поставлені наступні завдання: оцінка інвестиційної безпеки України та виявлення найбільш істотних загроз в інвестиційній сфері; розрахунок рівня інвестиційної безпеки регіонів України; оцінка чинників інвестиційної безпеки регіонів та визначення перспективних напрямів інвестиційного розвитку на регіональному рівні.

Результати дослідження. Інвестиційна складова – це особлива підсистема економічної безпеки, що створює передумови для розвитку соціально-економічних відносин і забезпечує такий стан інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [6]. У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України інвестиційна безпека визначається як рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), здатний забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [9]. В цій методиці сформований перелік індикаторів інвестиційної безпеки та встановлені їхні граничні значення: ступінь зносу основних засобів (не більше 35 %); відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів (не менше 6 %); відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП (не менше 25 %); відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до ВВП (5– 10 %); частка ПІІ у загальному обсязі інвестицій (20– 30 %). Крім цих індикаторів, про рівень інвестиційної безпеки, як було обґрунтовано у [10] свідчать такі показники: частка обсягу ПІІ у ВВП (не більше 6 %); відношення обсягу вітчизняних інвестицій в основний капітал до ВВП (не менше 17 %).

Оцінку інвестиційної безпеки проведемо індикативним методом, який пропонується у методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, використовуючи у якості нормувальних значень показників максимальне (для показників-стимуляторів) чи мінімальне (для показників-дестимуляторів) значення відповідного індикатора за період 2006– 2011 рр. Використовуючи модель головних компонент програми «Статистика», розраховуємо вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску кожного показника в інтегральний індекс інвестиційної безпеки. Інтегральний індекс інвестиційної безпеки має вигляд лінійної згортки і розраховується згідно з [9] як:

$$I_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} \cdot z_{ij}, \quad (1)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь впливу j -го показника на інтегральний індекс i -ї сфери економіки;

z_{ij} – нормовані значення статистичних показників.

Для встановлення значень інтегрального показника, що окреслюють межі граничних, порогових та оптимальних станів інвестиційної безпеки України, визначимо нижній поріг, нижню норму, верхню норму і верхній поріг значень індикаторів. Потім, здійснивши нормування цих значень відповідним чином та використавши вагові коефіцієнти для кожного індикатора, отримані в моделі головних компонент програми «Статистика», за формулою (1) розрахуємо інтегральний індекс інвестиційної безпеки при порогових та оптимальних нижніх і верхніх значеннях індикаторів. В результаті одержимо значення інтегрального індексу, які відповідають верхньому граничному (більше 0,856), верхньому пороговому (від 0,791 до 0,856), оптимальному (від 0,698 до 0,791), нижньому пороговому (від 0,651 до 0,698) та нижньому граничному (менше 0,651) станам інвестиційної безпеки.

Результати розрахунку інтегрального показника свідчать про істотне зниження інвестиційної безпеки України у 2010 р. порівняно з попередніми періодами і незначне покращення ситуації у 2011 р. (рис. 1). При цьому зауважимо, що найбільш сприятливо з точки зору відповідності критеріям безпеки ситуація в інвестиційній сфері України складалася у 2008– 2009 рр., про що свідчить наближення значень інтегрального індексу інвестиційної безпеки (відповідно 0,856 і 0,665) до оптимальних.

Індикатори інвестиційної безпеки характеризують ступінь прояву відповідних загроз. Зокрема, відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних фондів знизилося з 7,9 % у 2006 р. до 3,6 % у 2011 р., що в умовах високої зношеності основних засобів (понад 70 %) свідчить про реалізацію загрози старіння матеріально-технічної бази виробництва і зниження здатності вітчизняних підприємств випускати конкурентоспроможну продукцію. Показник частки вітчизняних інвестицій в основний капітал до ВВП упродовж 2006– 2011 рр. змінився неістотно (з 15,9 % до 15,5 %) і є нижчим від порогового значення (17 %), що характеризує низький рівень інвестиційної активності в країні. Поряд з недостатньою активністю вітчизняних інвесторів істотною загрозою економічній безпеці України є монополізація іноземним капіталом стратегічних галузей економіки, про що опосередковано може свідчити зростання частки прямих іноземних інвестицій у ВВП з 20,7 % у 2006 р. до 30,9 % у 2011 р. (що у 5 разів перевищує порогове значення).

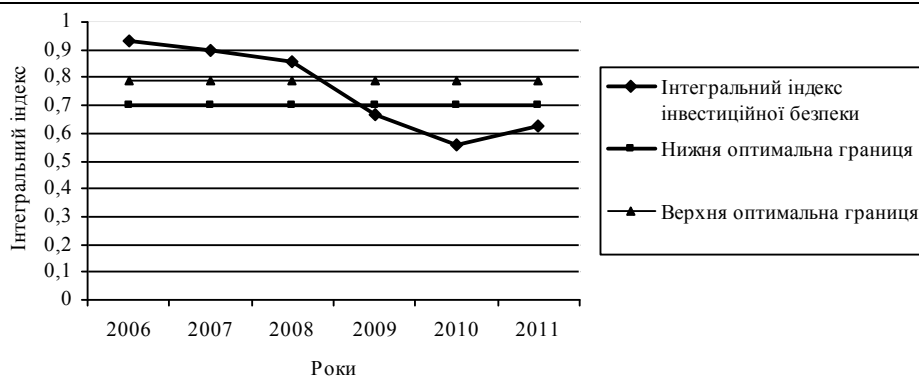


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу інвестиційної безпеки України у 2006–2011 рр. Розраховано за: [11; 12, с. 21–22].

Визначення загроз, які найбільше впливають на рівень інвестиційної безпеки, проведемо з використанням функціональної залежності інтегрального індексу від множини індикаторів, отриману в процесі обробки даних за допомогою моделі головних компонент в програмі «Статистика». Розрахуємо коефіцієнт чутливості (еластичності) у 2011 р. на основі підходу, викладеного в [13], за формулою:

$$K_q = \frac{\Delta I_{IB}}{\Delta x_i} \cdot \frac{x_i}{I_{IB}}, \quad (2)$$

де ΔI_{IB} – різниця між фактичним значенням інтегрального індексу інвестиційної безпеки і значенням індексу після зміни статистичного значення індикатора на 1 %;

Δx_i – величина зміни статистичного значення індикатора;

x_i – фактичне (початкове) значення статистичного індикатора;

I_{IB} – початкове значення інтегрального індексу інвестиційної безпеки.

Результати розрахунку коефіцієнта еластичності доводять, що інтегральний індекс інвестиційної безпеки України є найбільш чутливим до зміни відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП ($K_q=0,223$), ступеня зносу основних засобів ($K_q=0,179$) та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал до ВВП ($K_q=0,170$). Отже, на покращення стану інвестиційної безпеки України у 2011 р. найбільше вплинуло зростання відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП (з 13,8 % у 2010 р. до 18,3 % у 2011 р.), оскільки за інших рівних умов підвищення цього показника на 1 % обумовлює збільшення інтегрального індексу на 0,223 %.

Рівень інвестиційної безпеки на державному рівні визначається станом інвестиційної діяльності в регіонах. Держава, регулюючи структуру інвестицій на регіональному рівні через бюджетне фінансування стратегічних наукомістких галузей промисловості (наприклад, через венчурний чи інвестиційний фонди), може змінити не лише галузеву, а й територіальну структуру виробництва. При цьому, можливості безпосереднього регулювання іноземних інвестицій обмежені, тому ефективними вважаються опосередковані заходи, у тому числі на регіональному рівні (створення спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, участь держави у фінансуванні інноваційних проектів та проектів з розвитку інфраструктури відповідно до державних пріоритетів).

Проведемо оцінку інвестиційної безпеки регіонів України згідно обґрунтованого вище методичного підходу за такими індикаторами: обсяг ПІІ на одну особу (дол. США); відношення інвестицій в основний капітал до валового регіонального продукту (ВРП) (%); частка ПІІ у ВРП (%); частка ПІІ у загальному обсязі інвестицій (%); частка вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП (%); відношення чистого приросту ПІІ до ВРП (%). Результати розрахунку інтегрального індексу інвестиційної безпеки регіонів України за період 2006-2011 рр. подані у таблиці 1. На основі встановлених нижніх і верхніх порогових та оптимальних значень індикаторів розраховані межі інтервалів інтегрального індексу інвестиційної безпеки регіонів, які дещо відрізняються від граничних меж, визначених в процесі оцінки інвестиційної безпеки України. Така відмінність пояснюється застосуванням на регіональному рівні іншого набору індикаторів і вибору для їх нормування максимальних (мінімальних) показників серед усіх регіонів за проаналізований період.

Як видно з таблиці 1, в Україні відсутні регіони з верхнім граничним ($I > 0,856$) і верхнім пороговим ($0,701 < I \leq 0,856$) станом інвестиційної безпеки, а для більшості областей спостерігається криза в інвестиційній сфері. При цьому в регіонах, для яких характерний нижній граничний стан безпеки, переважає тенденція до покращення стану інвестиційної безпеки у 2011 р. порівняно з 2010 р., за винятком Запорізької, Миколаївської, Рівненської, Сумської, Харківської, Черкаської областей, де зберігається негативна динаміка інтегрального індексу інвестиційної безпеки.

Оптимальний стан інвестиційної безпеки спостерігається в АР Крим, де істотно зростання інтегрального індексу у 2011 р. порівняно з попереднім роком зумовлене зміною обсягу ПІІ на одну особу з 417 до 596,7 дол. США, збільшенням показників відношення інвестицій в основний капітал до ВРП (з 23,4 % до 50,1 %) і частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП (з 14,3 % до 32,9 %).

Інвестиційна сфера м. Києва та Кіровоградської області характеризується нижнім пороговим станом

безпеки. Істотне зростання інтегрального індексу у Кіровоградській області у 2011 р. порівняно з попереднім періодом відбулося за рахунок збільшення показників відношення інвестицій в основний капітал до ВРП (з 17,4 % до 26,7 %) і частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП (з 14,0 % до 22,9 %). У м. Києві спостерігається найвищий обсяг ПІ на одну особу (8844,7 дол. США) і за умов збільшення обсягів інвестицій в основний капітал, у тому числі й за рахунок вітчизняних інвесторів, регіон в перспективі зможе досягти оптимального стану інвестиційної безпеки.

Таблиця 1

Рівень інвестиційної безпеки регіонів України у 2006–2011 рр.

Регіони України	Інтегральний індекс інвестиційної безпеки					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Оптимальний стан інвестиційної безпеки ($0,543 < I \leq 0,701$)						
АР Крим	0,40465	0,44324	0,30935	0,29071	0,29537	0,62258
Нижній пороговий стан інвестиційної безпеки ($0,413 < I \leq 0,543$)						
Кіровоградська область	0,36668	0,39875	0,35024	0,31086	0,25322	0,41536
м. Київ	0,43604	0,40397	0,40688	0,41454	0,41098	0,45211
Нижній граничний стан інвестиційної безпеки ($I \leq 0,413$)						
Вінницька область	0,29818	0,33104	0,27835	0,20266	0,21326	0,26706
Волинська область	0,35692	0,40874	0,24378	0,26672	0,15436	0,19229
Дніпропетровська область	0,35358	0,35798	0,27193	0,24242	0,22447	0,31905
Донецька область	0,30728	0,32788	0,29996	0,22147	0,18696	0,23120
Житомирська область	0,28088	0,28643	0,27734	0,23112	0,21083	0,24748
Закарпатська область	0,30142	0,33305	0,27589	0,21496	0,18795	0,23894
Запорізька область	0,22717	0,31687	0,26301	0,17174	0,24262	0,18821
Івано-Франківська обл.	0,32283	0,41543	0,42872	0,30406	0,20070	0,22298
Київська область	0,52497	0,62303	0,62771	0,42011	0,34043	0,41203
Луганська область	0,32449	0,43701	0,31751	0,24087	0,16141	0,18713
Львівська область	0,38182	0,45469	0,41868	0,31692	0,28188	0,33907
Миколаївська область	0,35958	0,36051	0,31476	0,27301	0,26699	0,25152
Одеська область	0,35519	0,39300	0,31689	0,25681	0,20569	0,20903
Полтавська область	0,27431	0,31946	0,37244	0,26459	0,26051	0,31595
Рівненська область	0,35001	0,47991	0,35080	0,23059	0,16528	0,15355
Сумська область	0,20624	0,28109	0,24008	0,24122	0,22931	0,17345
Тернопільська область	0,27861	0,32533	0,33807	0,19862	0,24113	0,24938
Харківська область	0,47119	0,45899	0,34653	0,32557	0,30179	0,19138
Херсонська область	0,31145	0,40276	0,39665	0,23799	0,16580	0,24036
Хмельницька область	0,32472	0,36008	0,37690	0,42513	0,22893	0,26366
Черкаська область	0,39933	0,39975	0,35129	0,23071	0,19550	0,18099
Чернівецька область	0,39117	0,44407	0,44765	0,33046	0,23866	0,27213
Чернігівська область	0,29520	0,37831	0,34762	0,20949	0,23002	0,26781
м. Севастополь	0,48087	0,32575	0,20450	0,20718	0,20075	0,21783

Оцінка ступеня впливу кожного окремого індикатора на інтегральний індекс інвестиційної безпеки дозволить виділити найбільш вагомі з них та розробити заходи для зниження загроз, які виникають внаслідок негативної динаміки цих індикаторів. Для виявлення чинників інвестиційної безпеки в регіонах України у 2011 р. розрахуємо коефіцієнти чутливості інтегрального індексу до зміни індикаторів за формулою (2), використовуючи функціональну залежність інтегрального індексу від індикаторів, отриману в процесі обробки даних за допомогою моделі головних компонент в програмі «Статистика». За результатами розрахунку коефіцієнта чутливості інтегрального індексу інвестиційної безпеки до зміни індикаторів із застосуванням кластерного аналізу проведено групування регіонів залежно від впливу загроз (табл. 2).

В регіонах, що сформували перший кластер, рівень інвестиційної безпеки характеризується істотною чутливістю до зміни показників відношення інвестицій в основний капітал до ВРП і частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП та середньою чутливістю до зміни частки ПІ у ВРП. Найближче до центру кластера знаходиться Херсонська область, яка відображає характерні риси регіонів цієї групи, зокрема низьку чутливість до зміни показників, що характеризують активність іноземних інвесторів: обсяг ПІ на одну особу, частка ПІ у загальному обсязі інвестицій, відношення чистого приросту ПІ до ВРП. У другій групі регіонів також спостерігається висока чутливість інтегрального індексу інвестиційної безпеки до зміни показників відношення інвестицій в основний капітал до ВРП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП. Але при цьому чутливість до зміни частки ПІ у ВРП є надзвичайно низькою при низькій чутливості до зміни інших показників, що характеризують стан залучення

ППІ в економіку регіону.

В окремий кластер виділено м. Київ, який відрізняється від інших регіонів підвищеною чутливістю інтегрального індексу інвестиційної безпеки до зміни показників обсягу ППІ на одну особу та відношення чистого приросту ППІ до ВРП. Разом з тим, слід відзначити найнижчий серед усіх регіонів коефіцієнт чутливості інтегрального індексу до зміни індикаторів, що визначають рівень нагромадження у ВРП і характеризують достатність інвестицій для економічного розвитку на основі модернізації виробництва – відношення інвестицій в основний капітал до ВРП та частка ППІ у ВРП.

Таблиця 2

Групування регіонів України за коефіцієнтом чутливості інтегрального показника інвестиційної безпеки до зміни індикаторів в 2011 р.

Регіони України	Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, дол. США	Відношення інвестицій в основний капітал до ВРП, %	Частка прямих іноземних інвестицій у ВРП, %	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	Частка вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП, %	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВРП, %	Відстань до центру кластера
1 кластер							
Кіровоградська область	0,0020	0,3014	0,2518	0,0894	0,3424	0,0153	0,0393
Луганська область	0,0323	0,2779	0,2363	0,0166	0,3412	0,0977	0,0401
Миколаївська область	0,0127	0,3170	0,2754	0,0144	0,3980	0,0149	0,0281
Рівненська область	0,0247	0,4596	0,1942	0,0202	0,4419	0,1388	0,0664
Сумська область	0,0457	0,2920	0,2409	0,0338	0,3826	0,0074	0,0289
Херсонська область	0,0103	0,3552	0,1963	0,0313	0,3910	0,0178	0,0166
Хмельницька область	0,0073	0,3934	0,1605	0,0047	0,4152	0,0205	0,0378
2 кластер							
АР Крим	0,0020	0,4038	0,0168	0,0938	0,3685	0,1058	0,0332
Закарпатська область	0,0131	0,3719	0,0892	0,0879	0,3156	0,1232	0,0362
Запорізька область	0,0375	0,3173	0,1157	0,0786	0,4078	0,0441	0,0314
Київська область	0,0251	0,3645	0,0400	0,1634	0,3288	0,0784	0,0444
Львівська область	0,0238	0,3946	0,0559	0,0264	0,4409	0,0587	0,0353
Полтавська область	0,0230	0,3044	0,0982	0,0471	0,4010	0,1273	0,0338
Харківська область	0,0717	0,3453	0,0559	0,0395	0,4501	0,0380	0,0397
3 кластер							
м. Київ	0,2538	0,1546	0,0077	0,0113	0,1827	0,3937	0,0000
4 кластер							
Волинська область	0,0240	0,3327	0,1700	0,0066	0,3056	0,1627	0,0245
Дніпропетровська область	0,1471	0,2002	0,1739	0,0315	0,2810	0,1721	0,0651
Донецька область	0,0322	0,2997	0,1619	0,0087	0,3943	0,2374	0,0411
Житомирська область	0,0208	0,2986	0,1408	0,0395	0,3371	0,1661	0,0226
Івано-Франківська область	0,0359	0,3352	0,0682	0,0247	0,3055	0,2311	0,0326
Одеська область	0,0404	0,2753	0,1494	0,0072	0,3054	0,2237	0,0197
м. Севастополь	0,0248	0,4364	0,0884	0,0290	0,2271	0,1951	0,0646
5 кластер							
Вінницька область	0,0128	0,3169	0,3186	0,0067	0,3037	0,0500	0,0259
Тернопільська область	0,0031	0,2873	0,3792	0,0420	0,2824	0,0097	0,0170
Черкаська область	0,0279	0,2846	0,3314	0,0120	0,3518	0,0045	0,0247
Чернівецька область	0,0032	0,3425	0,3319	0,0019	0,3238	0,0000	0,0265
Чернігівська область	0,0036	0,2384	0,4679	0,0063	0,2757	0,0128	0,0494

До четвертої групи увійшли регіони з помірною чутливістю інтегрального індексу інвестиційної безпеки до зміни показників відношення інвестицій в основний капітал до ВРП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП; середньою чутливістю до зміни частки ППІ у ВРП та відношення чистого приросту ППІ до ВРП і низькою чутливістю до зміни інших індикаторів. П'ятий кластер сформували регіони, стан інвестиційної безпеки яких істотно чутливий до зміни частки ППІ у ВРП і практично не залежить від зміни показників, що характеризують активність іноземних інвесторів. Найближче до центру кластера знаходиться Тернопільська область, яка характеризує основні для цієї групи регіонів закономірності зміни

стану інвестиційної безпеки внаслідок реалізації загроз: помірна чутливість до зміни відношення інвестицій в основний капітал до ВРП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП; надзвичайно низька чутливість до зміни обсягів ПІІ на одну особу та відношення чистого приросту ПІІ до ВРП.

Результати групування регіонів за рівнем чутливості інтегрального індексу інвестиційної безпеки до зміни індикаторів дозволяють стверджувати, що для усіх регіонів найбільш істотними чинниками безпеки в інвестиційній сфері є відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВРП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП. При цьому виділено групи регіонів, для забезпечення інвестиційної безпеки яких важливою є частка прямих іноземних інвестицій у ВРП, зокрема регіони 5-го кластеру мають істотну чутливість до зміни цього показника, а регіони 1-го і 4-го кластерів – середню чутливість. Виявлені залежності рівня інвестиційної безпеки від зміни відповідних індикаторів доцільно враховувати при розробці і реалізації стратегій соціально-економічного розвитку та інвестиційних стратегій регіонів.

Висновки. В результаті дослідження виявлені загальні тенденції в інвестиційній сфері регіонів та основні чинники інвестиційної безпеки на регіональному рівні. Загалом, стан інвестиційної безпеки регіонів України найбільш чутливий до зміни таких показників, як відношення інвестицій в основний капітал до ВРП та частки вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВРП, що співпадає з результатами дослідження чинників інвестиційної безпеки на макрорівні. Отже, для зміцнення інвестиційної безпеки насамперед необхідно оптимізувати частку нагромадження у ВВП, при цьому основними засобами як на державному, так і на регіональному рівні мають стати заходи з активізації діяльності вітчизняних інвесторів. Розробка соціально-економічних стратегій та визначення пріоритетних напрямів розвитку інвестиційної сфери регіонів повинні здійснюватися з урахуванням впливу прямих іноземних інвестицій на стан інвестиційної безпеки, оскільки для окремих територій забезпечення оптимального рівня показників активності іноземних інвесторів має ключове значення поряд із залученням вітчизняних інвестицій. Відповідно, перспективи подальших досліджень пов'язані з поглибленим вивченням стану інвестиційної сфери в кожному окремому регіоні, обґрунтуванням заходів щодо оптимізації діяльності інвесторів на основі прогнозних сценаріїв зміни індикаторів, які найбільше впливають на рівень інвестиційної безпеки.

Література

1. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс] : закон України від 19.06.2003 № 964-IV / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» : указ Президента України від 12 лютого 2007 року № 105 (в редакції Указу Президента України від 8 червня 2012 року № 389/2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.
3. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
4. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Сасенко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
5. Пилипенко Г.М. Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України : [монографія] / Г.М. Пилипенко, В.В. Чернобаєв. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2010. – 151 с.
6. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Володимир Іванович Кириленко / Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 33 с.
7. Ткаленко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків / С.І. Ткаленко // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 282–291.
8. Недашківський М.М. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М.М. Недашківський, К.Ю. Подгорна // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 274–280.
9. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0.
10. Бабець І.Г. Науково-технічна складова інвестиційної безпеки регіонів України в умовах євроінтеграції / І.Г. Бабець // Економічний вісник університету : зб. наук. праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький : ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний університет ім. Григорія Сковороди», 2012. – Вип. 18/2. – С. 8–14.
11. Інвестиції в основний капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
12. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 62 с.
13. Кибиткин А.И. Эконометрические методы оценки чувствительности экономической системы / А.И. Кибиткин, О.В. Скотаренко // Вестник МГТУ. – 2010. – № 1. – С. 22–26.

1. Pro osnovy` nacional'noyi bezpeky` Ukrayiny`. Verhovna Rada Ukrayiny`; Zakon vid 19.06.2003 964-IV // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>. [in Ukrainian].
2. Strategiya nacional'noyi bezpeky` Ukrayiny` «Ukrayina u sviti, shho zminyuyet'sya». Ukaz Prezy`denta Ukrayiny` vid 12 lyutogo 2007 roku # 105 (v redaktsiyi Ukazu Prezy`denta Ukrayiny` vid 8 chervnya 2012 roku # 389/2012) // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>. [in Ukrainian].
3. Derzhavne upravlinnya regional'ny`m rozvy`tkom Ukrayiny`: monografiya / za zag. red. V.Ye.Vorotina, Ya.A.Zhalila. – K.: NISD, 2010. – 288 s. [in Ukrainian].
4. Varnalij Z.S. Ekonomichna bezpeka Ukrayiny`: problemy` ta priority`ty` zmizchnennya: monografiya / Z.S.Varnalij, D.D.Burkal`ceva, O.S.Sayenko. – K.: Znannya Ukrayiny`, 2011. – 299 s. [in Ukrainian].
5. Py`ly`penko G.M. Innovacijno-investy`cijna diyal'nist` ta yiyi reguluyuvannya v ekonomici Ukrayiny`: monografiya / G.M.Py`ly`penko, V.V.Chornobayev. – Dnipropetrovs`k: Nacional'ny`j girny`chy`j universy`tet, 2010. – 151 s. [in Ukrainian].
6. Ky`ry`lenko V. I. Investy`cijna skladova ekonomichnoyi bezpeky` : avtoref. dy`s. ... d-ra ekon. nauk : 08.01.01 «ekonomichna teoriya» / Volody`my`r Ivanovy`ch Ky`ry`lenko; [Ky`yiv. nac. ekon. un-t im. Vady`ma Get`mana]. – K., 2006. – 33 s. [in Ukrainian].
7. Tkalenko S.I. Investy`cijna bezpeka v umovax globalizaciyi finansovy`x potokiv / S.I.Tkalenko // Zb. nauk. pracz` Nacional'noho universy`tetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby` Ukrayiny`. – 2010. – # 1. – S. 282-291. [in Ukrainian].
8. Nedashkivs`ky`j M.M. Investy`cijna bezpeka Ukrayiny` v suchasny`x umovax / M.M. Nedashkivs`ky`j, K.Yu. Podgorna // Zb. nauk. pracz` Nacional'noho universy`tetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby` Ukrayiny`. – 2012. – # 1. – S. 274-280. [in Ukrainian].
9. Nakaz Ministerstva ekonomiky` Ukrayiny` «Pro zatverdzhennya Metody`ky` rozrahunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky` Ukrayiny`» vid 02.03.2007 # 60 // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0. [in Ukrainian].
10. Babecz` I.G. Naukovo-texnichna skladova investy`cijnoyi bezpeky` regioniv Ukrayiny` v umovax yevrointegraciyi / I.G.Babecz` // Ekonomichny`j visny`k universy`tetu: zb. nauk. pracz` ucheny`x ta aspirantiv. – Pereyaslav-Xmel'ny`cz`ky`j: DVNZ «Pereyaslav-Xmel'ny`cz`ky`j derzhavny`j universy`tet im. Gry`goriya Skovorody», 2012. – Vy`p. 18/2. – 364 s., S. 8-14. [in Ukrainian].
11. Investy`ciyi v osnovny`j kapital // [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: www.ukrstat.gov.ua.
12. Investy`ciyi zovnishn`oekonomichnoyi diyal'nosti. Staty`sty`chny`j zbirny`k. – K.: Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2011. – 62 s. [in Ukrainian].
13. Kibitkin A.I. Ekonometricheskie metody ocenki chuvstvitel'nosti ekonomicheskoy sistemy / A.I.Kibitkin, O.V. Skotarenko // Vestnik MGTU. – 2010. – #1. – S. 22-26/ 12. [in Russian].

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач відділу регіональної економічної політики Інституту регіональних досліджень НАН України Шульц С.Л.

УДК 330

Т.П. МЕДВЕДОВСЬКА

Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Проаналізовано проблеми регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки; розглянуто шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: регіональний розвиток, глобалізація, інтеграція, інноваційні процеси, інвестиції.

T.P. MEDVEDOVSKAYA

State higher education institutions «National Mining University»

REGIONAL DEVELOPMENTS IN THE CONTEXT OF MODERN GLOBAL ECONOMIC TRENDS AND EUROPEAN INTEGRATION: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Abstract - The problems of regional development in Ukraine's European integration and globalization of the world economy, the ways to solve these problems are analyzed.

Need to focus on solving these problems of regional policy: low investment attractiveness of regions and innovation activity in them undeveloped industrial and social infrastructure, the growth of regional disparities in socio-economic development, poor inter-regional integration; inefficient use of human potential, low competitiveness of regions and other. To develop the concept of competitiveness at the present stage of European integration of Ukraine. The process of globalization leads to the development of innovative business that promotes integration into the system of the European and world economy.

Thus, important raising the competitiveness of enterprises in each region, providing innovation, modernization of production. This is of particular significance during the economic crisis.

Keywords: regional development, globalization, integration, innovation processes, investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Нагальною проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність. Невирішеність цієї проблеми істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз, дезінтеграції національної економіки; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах

глобалізації [2–4].

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Останнім часом зростає зацікавленість науковців і педагогів-практиків проблемами щодо регіонального розвитку в умовах сучасної світової економічної глобалізації та інтеграції. Даному питанню присвячено чимало наукових досліджень та публікацій (Д. Белл, Г. Волинський, В. Зянько, Н. Стукало та ін.)

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути шляхи вирішення проблем регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Міжрегіональні відмінності обумовлені історичними природно-географічними чинниками, нерівномірністю економічного розвитку, неоднаковим потенціалом регіонів. З початком ринкових перетворень розбіжності регіонального розвитку почали зростати, що пояснюється як наявністю регіонів з різною структурою економіки, так і недосконалістю діючих механізмів регулювання регіонального розвитку [1].

Основною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

Тому сьогодні необхідно зосередитися на вирішенні таких проблем регіональної політики: низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність в них; нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура; зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів; слабка міжрегіональна інтеграція; нераціональне використання людського потенціалу; низька конкурентоспроможність регіонів та інші [2–4].

Остання проблема набуває особливої значущості в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки. Глобалізація веде до посилення конкурентної боротьби на світовому ринку. При цьому вирішальними порівняльними перевагами стають не наявність природних ресурсів і дешевої робочої сили (навпаки, перевагою вважається наявність висококваліфікованих працівників), сприятливе географічне положення тощо, а «технологічний відрив» від конкурентів, тобто здатність провідних експортоорієнтованих галузей даної країни створювати все нові й нові технології та, відповідно, продукти. Тому сьогодні необхідно розробити концепцію забезпечення конкурентоспроможності регіону на сучасному етапі європейської інтеграції України, яка повинна включати такі напрями, як:

- якість людського капіталу, розвиток економіки знань, їх роль у підвищенні рівня конкурентоспроможності регіону;
- стратегія сприяння національним та іноземним інвестиціям, як найважливіший чинник підвищення конкурентоспроможності регіону;
- подолання інституційної недосконалості у розвитку конкурентного середовища регіону;
- розвиток торгівлі товарами та послугами як чинник підвищення рівня конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації;
- напрями сприяння розвитку міжрегіональних господарських зв'язків і транскордонного співробітництва;
- основні регіональні особливості та чинники конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації економіки [2–4].

Багато авторів вважають найважливішою конкурентною перевагою України наявність величезного людського капіталу. Людський капітал включає висококваліфікованих, фізично здорових працівників, які мають достатні знання для того, щоб використовувати складне устаткування і сучасні технології, здатних збирати та аналізувати великий масив інформації, а також працівників, які дістають задоволення від своєї праці, матеріально заінтересованих в її кінцевих результатах. Але наявність людського капіталу – це тільки потенціальна конкурентна перевага, яка стає реальною в процесі інновацій, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва і реалізації цих продуктів. Дослідники цих процесів вважають, що саме тут, у ланці, яка опосередковує зв'язок прикладної, тобто фундаментальної науки та виробництва, знаходиться найслабкіше місце української економіки [2, с. 37].

Терміни «інформаційна економіка», «економіка знань», які з'явилися у 70-і роки ХХ ст., сьогодні символізують ускладнення усіх сфер господарського життя та впровадження комунікаційних технологій. Знання та інші нематеріальні цінності стають вирішальним чинником ефективної роботи підприємств кожного регіону, їхньої конкурентоспроможності [1, с. 26].

Інвестиції в людський капітал окуповуються значно швидше, ніж в основний капітал. Це довгочасні затрати на розвиток освіти (шкільної, вищої та середньої спеціальної), охорони, здоров'я, науки та соціальної сфери, і особливо це стосується регіонів, які відносять до депресивних. Недостатні затрати в цю сферу веде до негативних наслідків, які в кінцевому рахунку призводять до погіршення соціально-економічного стану таких регіонів. В умовах, коли наука перетворилася на безпосередню продуктивну силу суспільства, інвестиції в людський капітал — це, насамперед, вкладання в підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та прискорення зростання її економіки [1].

Національна економіка істотно ослаблена погіршенням зовнішніх і внутрішніх чинників зростання. То ж постає нагальна проблема активного використання інновацій як засобу розвитку й адаптації

підприємств регіонів до процесів євроінтеграції та глобалізації. Українським підприємствам треба розробляти і використовувати передові інноваційні технології управління, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, з урахуванням особливостей сучасних господарських процесів і розвитку регіонів.

Для того щоб євроінтеграція України відбувалась ефективно, треба конструктивно активізувати інноваційний процес в регіонах і на рівні економічної системи, підвищуючи престиж розумової праці, розвиваючи різноманітні форми інноваційного підприємництва в кожному регіоні, що дає можливість підвищити конкурентоспроможність української економіки [4].

Вивчаючи досвід країн, що розвиваються, необхідно звернути увагу на недоцільність, шкідливість проведення політики наздоганяючого розвитку, коли вживалися заходи до разового імпорту машин та обладнання. Це привело до того, що ці країни не знайшли власної ніші в загально цивілізаційному процесі, не створили умов для самостійного технічного розвитку, удосконалення та модернізації всього технічного парку, для створення конкурентоспроможного виробництва [1].

Коли відсутня системна діяльність з удосконалення та розвитку техніки й технології, машинний імпорт може призвести до провалу національної економіки. Наприкінці 2008 року національна економіка України понесла збитки, тобто до держбюджету не надійшли валютні надходження від реалізації продукції металургійних підприємств на світовому ринку. Ця продукція неконкурентоспроможна, тому що металургійні підприємства використовують застарілі технології, довгі роки не здійснювалась модернізація виробництва. Наслідки такої економічної політики стали причиною кризи, безробіття, інфляції.

Ринковий механізм необхідно використовувати на повну потужність не для наздоганяючого розвитку, а для здійснення такої національної економічної політики, яка б орієнтувалась на інвестиційну діяльність, враховуючи особливості та потреби суб'єктів економічної діяльності (регіонів), а також саме національний, а не іноземний капітал повинен стати основою як національної, так і регіональної конкурентоспроможності. Досвід розвинених країн Європи, таких як Франція, Польща, свідчить про необхідність розвитку конкурентних переваг окремих регіонів у контексті міжрегіонального співробітництва. Це потребує інституційних змін, у тому числі затвердження єдиної національної концепції стратегії розвитку регіонів, структурних змін в економіці регіонів, як передумови формування та посилення регіональних конкурентних переваг [1–3].

Державою розроблена стратегія регіонального розвитку України на 2004–2015 рр. Основною метою стратегії є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення. Цей документ містить всебічні напрями регіональної політики держави, але головна проблема – це політика, яка не наповнюється реальним змістом на практиці. Важливим практичним інструментом реалізації національної концепції є чіткий законодавчий розподіл повноважень, відповідальності та фінансово-економічної бази між різними рівнями управління: загальнодержавним, регіональним і місцевим.

Щоб інтегрувати вітчизняну економічну систему у світогосподарський процес, треба підвищувати ефективність і конкурентоспроможність великих підприємств, розвивати таку форму інноваційного підприємництва як концерни. У концернах на регіональному рівні можуть об'єднуватися підприємства промисловості, транспорту, торгівлі, банківської сфери для спільного здійснення наукомістких інноваційних проектів, що дасть змогу їхнім учасникам вирівнювати певні галузеві та регіональні сезонні коливання та ризики, переводити капітал у перспективніші галузі економіки, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону [3, 4].

Одним із основних показників, за яким оцінюють перспективи економічного зростання країни та її конкурентні переваги на зовнішньому та внутрішньому ринках, є національна конкурентоспроможність. Аналіз вітчизняних та зарубіжних досліджень показує, що науково-технологічний потенціал є одним із визначальних факторів, здатних суттєво впливати на формування національної конкурентоспроможності України. Рівень та динамізм розвитку інноваційного та науково-технологічного потенціалу визначає основу стійкого економічного зростання країни. Така система не існує окремо від економічних процесів, а являє собою невід'ємну складову інноваційної моделі розвитку економіки на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Наявні конкурентні переваги регіонів та окремих галузей економіки повинні бути основою при формуванні напрямів, форм та методів регіональної інтеграції України до ЄС.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Процес глобалізації зумовлює розвиток інноваційного підприємництва, яке сприяє інтеграції країни в систему європейського та світового господарства. Тому важливими невідкладними стратегічними завданнями розвитку національної економіки мають бути піднесення конкурентоспроможності продукції підприємств в кожному регіоні, забезпечення впровадження інновацій, модернізація виробництва. Особливої значущості це набуває в умовах економічної кризи.

Невідкладною потребою є чітке визначення глобальних і регіональних аспектів рівноправного входження України до сучасної системи міжнародних економічних відносин, куди вона повинна включатися не на правах сировинного придатка, а як технологічно розвинута держава з гідним рівнем життя її громадян.

Необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат, тобто вживати рішучих заходів щодо всебічної реструктуризації підприємств кожного регіону, що зумовить істотне зростання ринкової ціни їх

активів і зробить їх привабливими для потенційних інвесторів.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; [пер. с англ.]. – М. : «Academia», 1999. – 95 с.
2. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 37–41.
3. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 65–68.
4. Стукало Н. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. Стукало // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 29–35.

References

1. Bell D. The coming post-industrial society. Experience in social forecasting: Trans. from English.. M.: «Academia», 1999. – С. 95. [in Russian]
2. Volynski G. On a competitive advantage in a globalized // Economy of Ukraine. – 2006. – № 12. – С. 37-41. [in Ukrainian]
3. Zyanko V. Globalization and innovation process: their mutual // Economy of Ukraine. – 2006. – № 2. – С. 65-68. [in Ukrainian]
4. Stukalo N. Globalization and the development of the financial system of Ukraine // Finance Ukraine. – 2005. – № 5. – С. 9-35. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 330.522.4: 631.11: 303.732.4 (045)

М. А. ГОРШКОВ

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІНСЬКИЙ ЗМІСТ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Потенціал механізму господарювання включає в себе господарську та зовнішньоекономічну діяльність, управління фінансовими ресурсами, механізми конкуренції та агропромислової інтеграції, розвиток соціально-культурного та інформаційного середовищ території; управління інноваціями та державне регулювання аграрного сектора економіки України. Це дозволяє визначити базові складові – продуктивні сили ресурсного потенціалу, який може бути відтворений через державне регулювання та механізм господарювання в процесі аграрних відносин.

Ключові слова: ресурсний потенціал, відтворення ресурсного потенціалу, економічний потенціал, аграрний сектор.

M.A. GORSHKOV

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

ADMINISTRATIVE CONTENT OF RESOURCE POTENTIAL IN THE AGRARIAN SECTOR

The research aim is formation of systems analysis for understanding of resource potential and processes of its reproduction in the agrarian sector.

3 groups of resources potential are chosen by the author. The potential of development of productive forces includes the following components : natural resources, labour resources, financial-technical resources and information ones. Information resources including intellectual property, information base of knowledge of enterprises, institutions, territorial communities and states are especially important. The potential of development of agrarian relations contains agrarian business, specialized production, integrated production, agrarian management, agrarian marketing, labour management, agroproduction development of territories and property relations. The potential of management mechanisms comprises economic and foreign economic activity, administration of financial resources, mechanisms of competitions and agro-industrial integration, social cultural and information development of territories, administration of innovations and state regulation of agrarian sector of Ukraine's economy. It enables to fix base components – productive forces of resources potential, that can be reproduced with the help of state regulation and mechanisms of management in the process of agrarian relations.

Keywords: resources potential, reproduction of resource potential, economic potential, agrarian sector.

Вступ. Актуальність питання ефективного управління процесами відтворення ресурсів в аграрному секторі не зменшується з роками. Глобальне погіршення стану зовнішнього середовища, деградація процесів відтворення природних ресурсів, збільшення потреб суспільства диктують необхідність розробки нових підходів до управління процесами відтворення ресурсного потенціалу. Особливо це стосується аграрного сектора, який відповідає за продовольчу безпеку країни. Але, не дивлячись на те, що оцінки національних ресурсів та формування управлінських засад щодо їх відтворення розпочато ще в XVII сторіччі [1, с. 58], зниження рівня ресурсозабезпеченості, недостатність фінансових засобів для відтворення ресурсів потребують нових теоретичних та прикладних досліджень щодо змісту ресурсного потенціалу аграрного сектора та можливостей його відтворення. Наукові дослідження відповідають основним засадам державної

аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки на період до 2015 року, системності та комплексності під час здійснення заходів з реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Державна аграрна політика базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору. Основними складовими державної аграрної політики є комплекс правових, організаційних і економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування аграрного сектору економіки, розв'язання соціальних проблем сільського населення та забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій. Вони поширюються на сільське та рибне господарство, харчову промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів (аграрний сектор), аграрну науку і освіту, соціальну сферу села, їх матеріально-технічне та фінансове забезпечення [2]. Агропромисловий комплекс належить до надто ресурсномістких, де використовується велика кількість трудових, матеріально-технічних, природних ресурсів. Їх кількісний та якісний склад, співвідношення між трудовими, матеріально-технічними і природними ресурсами з одного боку, та рівень як сумарної, так і поресурсної віддачі, з другого – визначають величину ресурсного виробничого потенціалу в конкретних природно-економічних умовах функціонування даного АПК, його окремих галузей, сфер, підприємств [3].

Складовими процесу відтворення сьогодні стало відтворення природних, трудових та інформаційних ресурсів, які використовують у процесі виробництва, та в середовищі проживання людей у цілому. Для постійного відтворення необхідне постійне відновлення природних ресурсів: поновлення родючості земель, лісних масивів, підтримання чистоти водних і повітряних просторів, підтримка демографічних процесів тощо.

У сільськогосподарському виробництві економічний процес відтворення незалежно від його суспільного характеру завжди переплітається з природним [4]. Тому раціональне управління аграрним сектором потребує системного підходу для синергетичного управління економікою галузі з врахуванням законів природи та розвитку суспільства.

Наявність та відтворення земельних ресурсів як головного чинника сільськогосподарського виробництва все ж таки не є єдиною умовою, яка визначає спеціалізацію того чи іншого сільськогосподарського підприємства. Для підприємств, суттєве значення має територіальне розташування господарства відносно міста, промислового центру, де є крупні споживачі сільськогосподарської продукції. На структуру сільськогосподарського виробництва великий вплив має стан транспортних зв'язків. Гарний транспортний зв'язок між містом і сільською місцевістю збільшує радіус доставки продуктів, що швидко псуються, поліпшує фінансовий стан господарств, забезпечує більш рівномірне надходження коштів протягом року.

Стійкий розвиток сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від забезпеченості трудовими ресурсами. Жодне сільськогосподарське підприємство не в змозі вистояти в конкурентній боротьбі, якщо використання землі і виробничих фондів не підкріплено забезпеченістю трудовими ресурсами.

Постановка проблеми. Уточнення основних понять відтворення ресурсів аграрного сектора, моніторинг змін в управлінні процесів відтворення потребує нових досліджень щодо формування наукових підходів для управління процесами відтворення ресурсного потенціалу АПК.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню розвитку ресурсного потенціалу, його відтворення та ефективності присвячено багато наукових робіт. Серед них можна відокремити наукові праці зарубіжних і вітчизняних економістів: Андрійчука В. Г., Анічина Л. М., Борисову О. В., Гайдуцького П., Гладія М. В., Єрмакова О. В., Іванюти В. Ф., Лукінова І., Маркіної Н., Онищенко О. М., Пасхавера Б. Й., Підлісецького Г. М., Саліхова С., Ульяновченко О. В., Россохи В. В., Саблука П. Т., Шияна В. С., Шкільова О. В. та інші.

В наукових дослідженнях щодо ресурсного потенціалу використовують такі терміни як «економічний потенціал», «інтегральний потенціал», «соціально-економічний потенціал», «ресурсний потенціал». Причому найчастіше використовують економічний потенціал, під яким розуміють «сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислово сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню тощо» [5]. З часом визначення економічної енциклопедії було розширено і в нього науковці включили «сучасну систему машин і знаряддя праці. Весь науковий і виробничий арсенал, запаси сировини і енергії, трудові ресурси і виробничий досвід» [6]. Якщо говорити про регіон, то ресурсний потенціал регіону прирівнюється до соціально-економічного потенціалу, який визначається як сукупність елементів національного багатства, які задіяні в регіональному відтворювальному процесі [7, 8]. Все вище наведене свідчить про те, що, що дефініція «ресурсний потенціал» потребує свого уточнення з врахуванням розвитку інформаційного суспільства, економіки знань та потреби аграрного сектору та регіонів щодо його відтворення.

Мета статті. Формування системного підходу до розуміння ресурсного потенціалу та процесів його відтворення в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор є певним цілісним утворенням, певною сукупністю поєднаних між собою елементів, які досить чітко узгоджені й утворюють функціональні ієрархічні

структури в межах системи [3].

На основі моделі ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [3], нами запропоновано удосконалена класифікація ресурсного потенціалу аграрного сектору, представлена на рис. 1. Відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору здійснюється через системи еколого-економічних важелів і саме це обумовлює уточнення класифікації, складових ресурсного потенціалу та їх змісту для формування ефективної системи управління процесами відтворення.



Рис. 1. Загальна класифікація ресурсного потенціалу аграрного сектору

Три групи ресурсного потенціалу – потенціал розвитку продуктивних сил, потенціал розвитку аграрних відносин, потенціал розвитку механізму господарювання можуть бути деталізовані таким чином.

Потенціал розвитку продуктивних сил включає в себе такі складові: природні ресурси; трудові ресурси; матеріально-технічні ресурси; інформаційні ресурси. Особливої уваги потребують інформаційні ресурси, в склад яких ми включаємо інтелектуальну власність, інформаційні бази знань підприємств, установ, територіальних громад та держави.

Потенціал розвитку аграрних відносин містить такі складові як аграрний бізнес (підприємництво); спеціалізоване виробництво; інтегроване виробництво; аграрний менеджмент; аграрний маркетинг; організацію праці аутсорсинг, інсорсинг; аграрно-виробничий розвиток територій; відносини власності.

Потенціал механізму господарювання включає в себе господарську та зовнішньоекономічну діяльність, управління фінансовими ресурсами, механізми конкуренції та агропромислової інтеграції, розвиток соціально-культурного середовища територій; управління інноваціями та інвестиціями; розвиток інформаційного середовища аграрного сектору та державне регулювання аграрного сектору економіки України.

Така класифікація дозволяє визначити базові складові – продуктивні сили ресурсного потенціалу, який може бути відтворений через державне регулювання та механізм господарювання в процесі аграрних відносин.

Для удосконалення механізмів управління процесами відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору доцільно відокремити такі складові:

Природні ресурси, що беруть участь в створенні сільськогосподарської продукції та потребують спеціальних програм відтворення.

Споживчий потенціал продовольчого ринку, що забезпечує економічну безпеку країни.

Інтелектуальний потенціал аграрного сектору, який потребує активного розвитку.

Підприємницький потенціал аграрного сектору, який потребує впровадження нових форм кооперування, інтегрування та державної підтримки.

Організаційно-економічний потенціал аграрного сектору, який потребує впровадження нових методів управління з врахуванням особливостей підгалузей сільського господарства та розвитку управлінських та інформаційних технологій.

Соціально-економічний потенціал визначається відносинами власності, розвитком території та її громади.

Такий підхід дозволить чітко визначити показники відтворення ресурсів аграрного сектору у відповідності до державної аграрної політики, пріоритети якої ми зв'яжемо з напрямками відтворення ресурсного потенціалу:

забезпечення в сільськогосподарському виробництві за допомогою системи державних організаційно-правових заходів прибутку на авансований капітал, включаючи вартість земельних ресурсів, не нижче середнього рівня по економіці держави – відтворення виробничих та земельних ресурсів;

створення умов для реалізації та захисту прав селян на землю, формування ринкових земельних відносин, охорони земель держави – відтворення трудових та земельних ресурсів, захист соціальних інтересів селян та розвитку сільських територій;

посилення соціального захисту сільського населення, встановлення заробітної плати та пенсійного забезпечення працівників сільського господарства не нижче середнього рівня в галузях економіки держави;

створення рівних умов для функціонування різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі, які сприяють гармонізації інтересів власників та найманих працівників – захист соціальних інтересів селян та розвитку сільських територій;

розроблення і запровадження державних та регіональних програм комплексного розвитку сільських територій, удосконалення державної підтримки розвитку підприємництва з метою розв'язання проблеми зайнятості сільського населення – розвиток територій;

державна підтримка розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва на основі кооперації та інтеграції – розвиток ресурсного виробничого потенціалу;

запровадження сучасних механізмів і методів формування прозорого ринку сільськогосподарської продукції, продовольства, капіталу, зокрема виробничих ресурсів та робочої сили;

державна підтримка суб'єктів аграрного сектору шляхом концентрації державних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку;

формування сприятливої цінової, фінансово-кредитної, страхової, податкової та бюджетної політики – розвиток управління фінансовими ресурсами;

забезпечення раціональних внутрішньогалузевих і міжгалузевих економічних відносин;

створення сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки – розвиток зовнішньоекономічної діяльності;

державна підтримка підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів, виконання наукових досліджень для аграрного сектору – розвиток трудових ресурсів;

створення умов для закріплення у сільській місцевості кваліфікованих спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування – соціально-економічний розвиток села;

державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, які використовують меліоровані землі, особливо щодо утримання внутрішньогосподарських меліоративних систем та оплати електроенергії, що витрачається для подачі води для поливу;

удосконалення системи державного управління, ефективне поєднання загальнодержавної і регіональної політики в аграрному секторі.

Висновок. В дослідженні удосконалено визначення ресурсного потенціалу аграрного сектору та його складових, що дає можливість відокремити окремі складові для подальших наукових досліджень щодо відтворення ресурсного потенціалу, державного регулювання та формування стратегічних державних та регіональних програм розвитку.

В плані подальших досліджень – формування показників ефективності відтворення ресурсного потенціалу за визначеними складовими.

Література

1. Салихов С-А. С-М. Современные проблемы управления природно-ресурсным потенциалом / С-А. С-М. Салихов // Вестник АГТУ. – 2004. – № 3. – С. 58– 62.

2. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року [Електронний ресурс] : закон України № 2982-IV від 18.10.2005. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>.

3. Коваль О. М. Системний підхід до вивчення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Горшков, О. М. Коваль. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.> –

edu.ua/9700/1/%D0%9A%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8C_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%85%D1%96%D0%B4_%D0%A5%D0%94%D0%A3.pdf. – Назва з екрану.

4. Борисова В. А. Відтворення природного ресурсного потенціалу АПК: економічні аспекти / В. А. Борисова. – Суми : Довкілля, 2003. – 372 с.

5. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [гл. ред. А. М. Румянцев]. – М. : Советская энциклопедия, 1980. – Т. 4. – С. 532.

6. Игнатовский П. Экономический потенциал и условия действительности хозяйственного механизма / П. Игнатовский // Плановое хозяйство. – 1980. – № 2 – С. 15–19.

7. Шнипер Р. И. Регион: экономические методы управления / Р. И. Шнипер. – Новосибирск : Наука, 1991. – 253 с.

8. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія / за ред. З. С. Варналія]. – К. : Знання України, 2005 р. – 456 с.

References

1. Salihov, S-A. S-M. Sovremennyye problemy upravleniya prirodno-resursnyim potentsialom / S-A. S-M. Salihov // Vestnik AGTU, 3, 2004. – S. 58-62.

2. Pro osnovni zasady derzhavnoy ahramoyi polityky na period do 2015 roku [Elektronnyy resurs] : Zakon Ukrainy 2982-IV vid 18.10.2005 / Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>. – Nazva z ekranu.

3. Koval', O. M. Systemnyy pidkhdid do vyvchennya resursnoho potentsialu sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. http://elibrary.nubip.-edu.ua/9700/1/%D0%9A%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8C_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%85%D1%96%D0%B4_%D0%A5%D0%94%D0%A3.pdf. – Nazva z ekranu.

4. Borysova, V. A. Vidtvorennya pryrodnoho resursnoho potentsialu APK: ekonomichni aspekty / V. A. Borysova. – Sumy : Dovkillya, 2003. – 372 s.

5. Ekonomicheskaya entsiklopediya. Politicheskaya ekonomiya / Gl. red. A. M. Rummyantsev. – M. : Sovetskaya entsiklopediya, 1980. – Т. 4. – S. 532

6. Ignatovskiy, P. Ekonomicheskyy potentsial i usloviya deystvennosti hozyaystvennogo mehanizma / P. Ignatovskiy // Planovoe hozyaystvo. – 1980. – 2 – S. 15-19.

7. Shniper, R. I. Region: ekonomicheskyye metody upravleniya / R. I. Shniper. – Novosibirsk : Nauka, 1991. – 253 s.

8. Varnaliy, Z. S. Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku: monohrafiya / Za red. Z. S. Varnaliya. – K. : Znannya Ukrainy, 2005 r. – 456 s.

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.942

К.І. ДЕРКАЧ

Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

КАДРОВА ПОЛІТИКА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК СУКУПНІСТЬ КАДРОВИХ ПОЛІТИК ЙОГО СУБ'ЄКТІВ

Стаття покликана визначити суть та роль кадрової політики для транскордонного співробітництва. В результаті аналізу кадрової політики учасників транскордонного співробітництва виникає можливість синтезувати загальну концепцію кадрової політики для всіх дійових осіб процесу співпраці та визначити пріоритетні завдання, що стоять перед нею.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, кадрова політика, кадрове забезпечення, учасники ТКС, державна кадрова політика, кадрова політика органів ТКС, кадрова політика підприємства.

K.I. DERKACH

Institute for Regional Research of NAS of Ukraine, Lviv

PERSONNEL POLICY OF CROSS-BORDER COOPERATION AS A SET OF HR POLICIES OF ITS SUBJECTS

Abstract – The article aims to identify the nature and role of personnel policy for the cross-border cooperation. An analysis of HR policies of CBC members enables to synthesize the overall concept of personnel policy for all actors in the process of cooperation and identify priority tasks facing it. These participants include: government departments, agencies CBC, community organizations and businesses. Joint personnel policy within the CBC provides a number of positive effects, including efficient allocation of functions, education and training professionals, flexible response to changes in the internal environment.

Keywords: cross-border cooperation, staffing, CBC members, state personnel policy, personnel policy of the CBC, personnel policy of the company.

Мінливість міжнародної політичної та економічної ситуацій, а також підвищення інтенсивності транскордонних процесів зумовлює необхідність пошуку нових інструментів стабілізації та організації співробітництва на рівні сусідніх держав. Одним з таких методів є система кадрового забезпечення. В умовах формування структури органів та організацій, що займатимуться питаннями ТКС, персонал стає

основним джерелом успіху співпраці у довгостроковій перспективі. Внаслідок цього зростають вимоги, що висуваються перед персоналом, його особистих характеристик, рівня компетентності і досвіду.

Дослідження кадрового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні на даний момент є не системними, та скоріше описують окремі процеси та елементи процесу ніж явище загалом. До дослідників, що приділяють увагу цьому питанню належать Толкованов В.В. та Мікула Н.А. Закордонні дослідники приділяють цій темі більше уваги, так як вже давно визначили кадрове забезпечення одним із факторів успішного функціонування транскордонного регіону. До них належать Норберт Конеген, Мартін Гільермо-Рамірез, Сільва Стілер та інші.

Ґрунтовність теоретичних засад ефективної системи кадрового забезпечення ТКС напряму залежить від чіткого визначення окремих ланок, що беруть участь у співробітництві, та аналізу особливостей їх кадрової політики загалом, та кадрового забезпечення зокрема. Це дозволить всебічно оцінити вимоги до професійного та особистісного рівня кадрів та характерні риси системи кадрового забезпечення кожної із структурних ланок ТКС. Такий аналіз в подальшому покаже, якими знаннями в галузі ТКС повинні володіти кожна посадова особа, підприємець, громадський діяч чи працівник для ефективної роботи системи загалом.

Окреслюючи основних дійових осіб ТКС, звернемося до ЗУ «Про Транскордонне співробітництво», в якому визначено поняття суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва. Так, суб'єкти ТКС – це територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади України, що взаємодіють з територіальними громадами та відповідними органами влади інших держав у межах своєї компетенції, встановленої чинним законодавством та угодами про транскордонне співробітництво [1, с.10].

Учасники транскордонного співробітництва – юридичні та фізичні особи, громадські організації, що беруть участь у транскордонному співробітництві. До таких можна віднести, перш за все, державні органи управління усіх рівнів, громадські організації, фонди та об'єднання, приватні підприємства та структури, науково-дослідні та освітні установи та інші [1, с.10].

Різні структурні одиниці, що так чи інакше виступають учасниками ТКС переслідують різні цілі, вступаючи у співробітництво, а отже і структура кадрів, відповідальних за ТКС буде різною, проте загалом вони повинні формувати єдину систему кадрового забезпечення процесу. Дійові особи, що беруть участь у процесі транскордонного співробітництва, зображені на рис. 1.

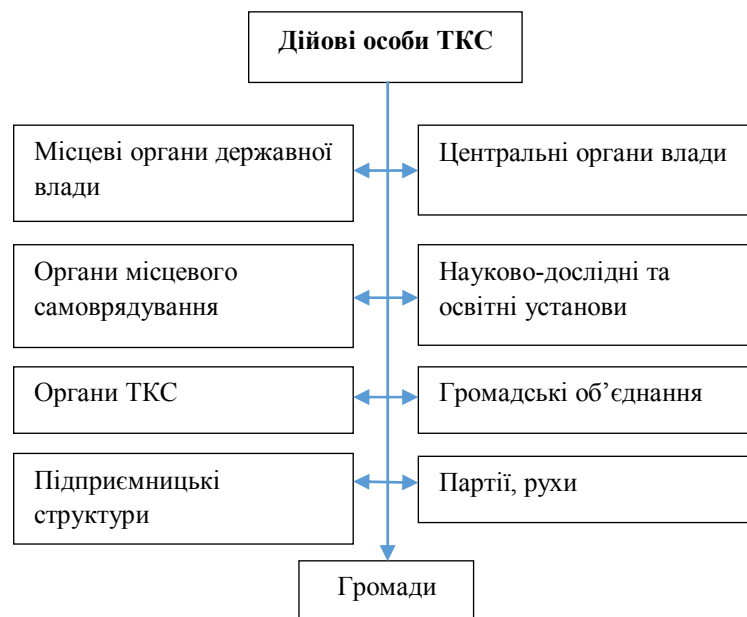


Рис. 1. Дійові особи процесу транскордонного співробітництва

Загалом кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання [2, с.115]. Проте для ефективного аналізу та адаптації цього терміну для потреб багаторівневої структури транскордонного співробітництва, необхідно розглянути його на загальнодержавному та локальному рівнях, а також рівні підприємства. Такий підхід дозволить об'єднати різні за формою, цілями та часткою впливу на ТКС структури в єдине ціле.

Отже, **державна кадрова політика** – це цілеспрямована стратегічна діяльність держави, пов'язана з плануванням та прогнозуванням формування, професійного розвитку та раціонального використання кадрів, усіх трудових ресурсів України, визначенням цілей і пріоритетів кадрової діяльності. Від стратегії подальшого розвитку держави залежать обсяг і межі державного регулювання кадрових процесів, рівень їх децентралізації та демократизації [3, с.28].

У більш вузькому розумінні **державна кадрова політика** – це політика держави у сфері державної служби, головною метою якої є вдосконалення кадрового потенціалу, створення дієздатного державного апарату, спроможного ефективно здійснювати завдання та функції Української держави шляхом сумлінного виконання державними службовцями покладених на них службових повноважень [4, с.55].

Мельник І.М. визначає метою державної кадрової політики органів державної влади забезпечення ефективного функціонування апарату державного управління, формування, підготовку, розстановку і раціональне використання висококваліфікованих національних кадрів у державному секторі різних галузей господарства та на різних напрямках діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, створення національної управлінської еліти [5].

Відповідно до вказаної мети, можна стверджувати, що такі суб'єкти ТКС, як центральні органи влади, місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування формують основу управлінського апарату відповідального за прийняття рішень щодо транскордонного співробітництва.

Не менш важливу роль також відіграють безпосередньо органи ТКС (Єврорегіони, СУТС, кластери та ін.). **Кадрова політика органів ТКС** – це організаційний механізм формування системи кадрового потенціалу, метою якого є вирішення нагальних потреб та завдань довгострокової перспективи у галузі транскордонного співробітництва.

Громадські організації як активні учасники соціального, політичного та культурного життя також виконують серед інших кадрову функцію, що полягає в підготовці кваліфікованих кадрів для державних та громадських органів, установ, організацій. Звичайно, при цьому не обійтися без цілеспрямованої кадрової політики, системи відповідних навчальних закладів, семінарів, курсів тощо. У забезпеченні дієвості цієї політики громадськість відіграє особливо важливу роль.

Підприємства також виступають учасниками транскордонного співробітництва. Вони хоча і опосередковано, проте впливають на загальну структуру кадрів процесу ТКС. За Федуловою Л.І., **кадрова політика підприємства** – система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах [6, с.147]. Відповідно до даного визначення, участь у процесі співробітництва та наявність у штаті висококваліфікованих кадрів, що обізнані у цьому питанні є для підприємства скоріше конкурентною перевагою, а не функціональним чи громадським обов'язком як для попередніх учасників ТКС.

Отже, проаналізувавши поняття кадрових політик окремих суб'єктів ТКС, визначимо суть цього поняття для учасників процесу загалом. **Кадрова політика суб'єктів ТКС** – це система взаємопов'язаних механізмів формування, відтворення, розвитку та використання висококваліфікованих кадрів для ефективної координації процесу транскордонного співробітництва в адміністративній, соціально-економічній та громадській сферах.

Об'єднання кадрових політик різних структурних одиниць державного апарату, підприємств, громадських організацій та навіть освітніх та науково-дослідних установ є складною задачею, що потребує чіткої та виваженої координації. Проте створення такої системи приведе до позитивних зрушень як в кадровій складовій зокрема, так і в процесі співробітництва загалом. До таких позитивних ефектів можна віднести наступні:

- Ефективний розподіл функцій щодо співробітництва між трьома складовими ланками: адміністративно-управлінською (державні органи влади, місцеві органи самоуправління), економічною (підприємства та організації, зацікавлені в економічній співпраці) та соціальною (громадські об'єднання, освітні установи, науково-дослідні установи).

- Навчання, підготовка та перепідготовка кадрів на базі як освітніх установ, так і в подальшому в громадських організаціях та державних органах влади. Така взаємодоповнююча підготовка дасть можливість отримати спеціалістів як теоретичні, так і цінні практичні знання в галузі співробітництва, які він згодом зможе використати в органах державного управління різних рівнів, або підприємствах / організаціях, що є учасниками ТКС.

- Загальна скоординована кадрова політика усіх дійових осіб ТКС дозволить більш гнучко та швидко реагувати на зміни у внутрішньому національному та зовнішньому міжнародному середовищі, уникати загроз та використовувати можливості.

Висновки. Отже, кадрова політика усіх учасників транскордонного співробітництва повинна поєднувати в собі прямі функції, покладені на учасників, та визначені елементи призначені для розвитку транскордонного регіону, в єдину систему реалізації інтересів громадян через співробітництво та взаємодопомогу сусідніх прикордонних регіонів. Таке самовизначення, а також кооперація учасників в єдину систему дозволить отримати ряд позитивних ефектів, серед яких ефективний розподіл функцій співробітництва, навчання та підготовка кваліфікованих кадрів, готових працювати на рівні транскордонного регіону, та нарешті гнучке і швидке реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Наступним етапом після побудови спільної кадрової політики виступає формування загальної системи кадрового забезпечення, що фактично є більш деталізованою схемою розстановки кадрів між усіма дійовими особами процесу, з подальшим визначенням їх прав, обов'язків, функцій у процесі забезпечення існування транскордонного регіону.

1. Про транскордонне співробітництво : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 45. – С. 499.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом : [навчальний посібник] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
3. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку : наук. доп. / [Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін.] ; за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурміна (кер. проекту). – К. : НАДУ, 2012. – 72 с.
4. Малиновський В. Державне управління : [навч. посіб.] / Малиновський В. – Луцьк : Вежа, 2000. – 654 с.
5. Особливості державної кадрової політики у сфері вдосконалення механізмів добробуту персоналу державної служби [Електронний ресурс] / Мельник І.М. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/melnik.pdf
6. Федулова Л. І. Менеджмент організацій : [підручник] / Федулова Л. І. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro transkordonne spivrobitnytstvo». - Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), 2004. - # 45. - s.499.
2. Krushelnytska O.V. Upravlinnia personalom: Navchalnyi posibnyk / Krushelnytska O.V., Melnychuk D.P. – K., Kondor, 2003. – 296s.
3. Derzhavna kadrova polityka v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku : nauk. dop. / avt. kol. : Yu. V. Kovbasiuk, K. O. Vashchenko, Yu. P. Surmin ta in. ; za zah. red. d-ra nauk z derzh. upr., prof. Yu. V. Kovbasiuka, d-ra polit. nauk, prof. K. O. Vashchenka, d-ra sots. nauk, prof. Yu. P. Surmina (ker. proektu). - K. : NADU, 2012. - 72 s.
4. Malynovskyi V. Derzhavne upravlinnia: Navch. Posib / Malynovskyi V. – Lutsk: Vezha, 2000. – 654 s.
5. Osoblyvosti derzhavnoi kadrovoi polityky u sferi vdoskonalennia mekhanizmiv dobrobutu personalu derzhavnoi sluzhby [Elektronnyi resurs] / Melnyk I.M. – rezhym dostupu do statii.: http://www.academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/melnik.pdf
6. Fedulova L. I. Menedzhment orhanizatsii: Pidruchnyk / Fedulova L. I. - Kyiv: Lybid, 2004. - 448 s.

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed : 30.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 351:342.7

А.С. ФЕДОРЕНКО

Донецький державний університет управління

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СИНЕРГІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ PR-ПІДРОЗДІЛІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті досліджені концептуальні основи синергійної взаємодії PR-підрозділів органів державної влади та громадянського суспільства. Зв'язки з громадськістю на сучасному етапі сприймаються як особливий соціальний феномен і елемент системи державного управління, так як їм притаманні реальні практичні та технологічні аспекти. У своїй діяльності державні структури намагаються завойовувати підтримку і схвалення громадської думки при обговоренні та прийнятті рішень з життєво важливих для суспільства питань. Саме тому важливо всебічно розвивати зв'язки з громадськістю в системі державного управління.

Ключові слова: державне управління; синергія; громадянське суспільство; публік рілейшнз; органи влади; суспільні відносини.

A.S. FEDORENKO

Donetsk State University of Management

THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS SYNERGY INTERACTION PR-UNITS OF GOVERNMENT AND CIVIL SOCIETY

Abstract: *This article is dedicated to the conceptual foundations synergy interaction PR-units of government and civil society. In the modern period public relations are deemed to be a special social phenomenon and element of the system of state administration as they involve actual practical and technological aspects.*

In their activities the state bodies are trying to win public support and approval at discussing and taking decisions on matters being of vital importance for society. That is why the comprehensive development of public relations is so important for the system of state administration.

The article suggests ways for overcoming the problem of low level of informational openness of local bodies' activities by correspondingly modifying the current legislation in order to legally secure the right of the public for developing drafts of normative and legal documents or justifying the impossibility of their acceptance.

Keywords: state administration; synergy; civil society; public relations; public authorities; social relations.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження концептуальних основ синергійної взаємодії PR-підрозділів органів державної влади та громадянського суспільства.

Зв'язки з громадськістю на сучасному етапі сприймаються як особливий соціальний феномен і елемент системи державного управління, так як їм притаманні реальні практичні та технологічні аспекти.

Ступінь впливу PR на розвиток публічної сфери та суспільних відносин демонструє потребу даної комунікації в сучасній системі державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій цієї теми присвячені роботи, як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як Альошина І., Амбарнаумова Є., Бондаренко С., Братковського М., Бурга В., Галкіна А., Дзюндзюк В., Діденко Н., Дорофієнко В., Зяблюк Н.Г., Колодій А., Коулі Е., Кочеткова А., Красіна Ю., Одинцовій А., Поважного С., Сафоновко А., Синяєва І., Франка С., Халецького А. та інших.

Викладення матеріалу статті. Громадянське суспільство активно співпрацює і взаємодіє з державою на принципах солідарності та взаємної відповідальності, забезпечення безпеки, розвитку та добробуту кожної окремої людини в Україні. З'єднання компонентів інститутів держави та громадянського суспільства може перетворитися на симфонію або какофонію. Це говорить про те, що потенціал взаємодії інститутів держави і громадянського суспільства складається із сукупності потенціалів всіх її складових частин, але не сам по собі, а як результат цілеспрямованої діяльності суб'єкта управління. Потенціал такої взаємодії може змінюватися, залежно від потенціалу його складових частин та ефективності управління, від дуже низького до дуже високого.

Структурно-громадянське суспільство в Україні можна представити такими сегментами (соціальними інститутами, групами), як:

- громадські організації та об'єднання громадян;
- політичні партії, що не прийшли до влади;
- благодійні організації;
- громадські ЗМІ;
- самоврядні територіальні громади;
- трудові та навчальні колективи;
- професійні та творчі спілки;
- релігійні об'єднання.

Водночас велике значення в функціонуванні громадянського суспільства належить різноманітним недержавним організаціям.

Неурядові організації (англ. non-governmental organizations – NGOs) – локальні, національні чи міжнародні об'єднання людей, діяльність яких здійснюється з ініціативи громадян, а не із санкції чи вказівки уряду і не має на меті отримання прибутку. Неурядові організації є елементами громадянського суспільства, що виконують широке коло функцій, таких як захист прав людини, надання допомоги громадянам, які її потребують, боротьба за роззброєння, з бідністю, СНІДом, наркоманією, здійснення дослідницьких та освітніх заходів. Неурядові організації створюють для громадян можливість брати безпосередню участь у розв'язанні проблем власного життя, у прийнятті відповідних рішень, у налагодженні партнерської співпраці між собою та з державними органами й міжнародними організаціями.

Виділяють два типи взаємодії інститутів держави і громадянського суспільства з точки зору реалізації їх потенціалу. Якщо в результаті успішної взаємодії потенціал двох суб'єктів реалізується трохи більше сумарного потенціалу її частин, то така взаємодія називається ефектом емерджентного типу. А коли сукупний потенціал взаємодії суб'єктів істотно більше, ніж його сумарний потенціал, то результат такої взаємодії називається ефектом синергійного типу. Саме ефект другого типу нас цікавить, коли ми говоримо про синергійну взаємодію інститутів держави і громадянського суспільства.

Ефект синергії – це ефект управління і досягається він не шляхом додавання нового компонента в систему, а за допомогою ефективної організації взаємодії вже наявних компонентів. Сам по собі, тобто стихійно, він реалізуватися не може. Синергійний тип взаємодії – це результат цілеспрямованої синергійної взаємодії держави та громадянського суспільства.

При організації поточної роботи PR-підрозділів потрібно виділити чотири основних етапи:

- аналіз обстановки, необхідні дослідження і постановка основного завдання;
- розробка програми та кошторису планованих заходів;
- здійснення намічених програм, розширення кола спілкування;
- дослідження результатів, оцінка і можлива доробка.

Пріоритетними напрямками кадрового забезпечення державних органів та запропоновано шляхи вирішення проблемних питань, пов'язаних з відповідальністю державних службовців та проявами корупції, зокрема:

- професіоналізація державної служби;
- вертикальна ротація кадрів у державній службі;
- початку оцінки державних службовців 1-2 категорії за європейськими методиками;
- збалансування індивідуальної і колективної відповідальності;
- ролі морально-етичного аспекту відповідальності державних службовців;
- вхідна перевірка претендентів на посади у державній службі на причетність до корупційних дій.

Питання стосовно взаємовідносин державної влади й інститутів громадянського суспільства є одним з головних питань соціуму, від якого залежить його політичний устрій та стабільність. Громадянське суспільство сприяє виникненню й конденсації громадських ініціатив, які живлять, підтримують, коригують діяльність державного організму. У процесі становлення і розвитку громадянського суспільства

відбувається заміна архаїчних, традиційних форм регулювання життєдіяльності людей, утверджуються демократичні, правові норми у всіх сферах суспільного життя. Тому громадянське суспільство і правова держава складають єдине ціле і виражають міру демократизації політичного життя і політичної системи як її інституційно-правового механізму.

Отже, співробітництво органів публічної влади та громадянського суспільства має здійснюватися на засаді таких принципів: політична незалежність, запобігання корупції, громадська активність, партнерство,

Зараз в українському суспільстві існує розуміння необхідності зміни суспільних цінностей, простежується прагнення громадськості контролювати процес обговорення, вироблення, прийняття та імплементації рішень стосовно інформаційного суспільства.

З метою оперативного інформування органів державної влади постає потреба впровадження сучасних комунікативних технологій, CRM-систем [1, с.440]. Дані системи довгий час ефективно працюють за кордоном. Їх введення підвищує лояльність громадян до певного державного органу зокрема і до державного управління взагалі, відбувається розуміння громадськістю здійснюваних державою заходів. Завдяки інтерактивності CRM-систем скорочується дистанція між кожним конкретним громадянином і органом державної влади, що підвищує інтерес громадян до рішень, які приймаються, й робить їх активними учасниками процесу управління державою.

CRM (Customer Relation Management) – програмне забезпечення, комплекс програмних додатків, що автоматизують процеси взаємовідносин між владою та громадськістю, внутрішніх підрозділів органу державного управління, дає змогу систематизувати, зберігати й опрацьовувати інформацію [2, с.59].

Завдання CRM – налагодження зворотного зв'язку між державною владою та громадськістю, допомога у здійсненні координації та моніторингу інформаційних потоків між структурами системи державного управління; контролю за виконанням повноважень та посадових функцій різними органами державного управління; підвищення зацікавленості громадян у державотворенні; збільшення перспектив задоволення потреб громадян.

Основні причини для впровадження CRM-систем у державно-управлінську діяльність – це потреба пошуку інформації, контроль якості обслуговування громадян, потреба в контролі й оцінці роботи ключових ланок державного управління.

Інформаційний простір України як самостійний національний простір сьогодні фактично ще тільки формується. Його розвиток відбувається під впливом демократичних тенденцій та змінюється внаслідок економічних і соціальних трансформацій українського суспільства. Використання сучасних засобів інтернет-комунікацій, зокрема інтерактивних програм, є потужним засобом подальшого вдосконалення комунікативної складової діяльності апарату державного управління, а саме: розвиток та зміцнення відносин з громадськістю, можливість поділяти громадськість на сегменти, що дасть змогу будувати довгострокові відносини між владою та суспільством [3, 101].

До переваг використання мережі інтернет для розміщення інформації відноситься також незначна витратна частина порівняно з іншими ЗМІ.

Саме завдяки інтерактивності інтернет-мережі можна швидше за інші ЗМІ, соціологічні опитування, дослідження отримати думку громадськості відносно різних питань [4, с.4]. Швидкість зворотної реакції цільової аудиторії на певні дії органу державної влади дає змогу коригувати помилки і регулювати управлінські процеси, приймати управлінські рішення.

Основними недоліками здійснення органами виконавчої влади взаємодії з громадськістю є:

- неналежний рівень структурної спроможності органів виконавчої влади щодо взаємодії з громадськістю;
- відсутність комунікацій всередині органів виконавчої влади, внаслідок чого підрозділи з питань взаємодії з засобами масової інформації та громадськістю не володіють інформацією про проекти нормативно-правових актів, що розробляються;
- відсутність системного підходу до проведення такої роботи, її стратегічного планування;
- формальний у більшості випадків характер проведення консультацій з громадськістю;
- невикористання повною мірою експертного потенціалу громадських рад під час підготовки державних рішень.

Висновки

Важливо не тільки вивчити сучасний стан та ефективність публік рішень в соціальному управлінні, але і представити прогноз його розвитку на найближче майбутнє, провести взаємозв'язок із загальними економічними і політичними перетвореннями і моделями суспільного розвитку. У реальному світі виникає небезпека, що держава окрім власних функцій, привласнює ще й функції громадянського суспільства, змушуючи його виконувати виключно державні рішення.

Синергія взаємодія PR-підрозділів органів державної влади та громадянського суспільства щодо організації публічної влади в Україні набуває пріоритетного значення, що забезпечує конституційні права та свободи людини.

Створення умов для громадсько-політичного діалогу всіх сил і секторів суспільства, які мають відмінні інтереси, всебічна підтримка ідеї громадянського миру повинна стати пріоритетом подальшого розвитку української державності, розвитку розгалуженої системи взаємодії державної влади з

громадянським суспільством, різноманітними недержавними організаціями.

Література

1. Бебик В. М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рілейшнз : [монографія] / Бебик В. М. – К. : МАУП, 2005. – 440 с.
2. Інформаційна відкритість української влади: аналітична доповідь / [Литвиненко О. В., Паламарчук В. М., Янішевський С. О. та ін.]. – К. : НІСД, 2002. – 59 с.
3. Туленков М. В. Організаційна взаємодія в демократичній системі соціального управління / М. В. Туленков / Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2007. – 101 с.
4. Яцуба В. Г. Відкритість суспільства і роль державного управління / В. Г. Яцуба // Уряд. кур'єр. – 2002. – 19 лип. – С. 4–5.

References

1. Bebik V. M. Informatsiyno-komunikatsiyniy menedzhment u global'nomu suspil'stvi: psikhologiya, tekhnologii, tekhnika pablik rileyshnz : monografiya / Bebik V. M. - K.: MAUP, 2005. - 440 s.
2. Litvinenko O. V. Informatsiyna vidkritist' ukraïns'koï vladi: analitichna dopovid' / Litvinenko O. V., Palamarchuk V. M., Yanishevskiy S. O. ta in. - K.: NISD, 2002. - 59 s.
3. Tulenkov M. V. Organizatsiyna vzaemodiya v demokratichniy sistemi sotsial'nogo upravlinnya / M. V. Tulenkov; Institut pidgotovki kadriv derzhavnoï sluzhbi zaynyatosti Ukraïni. - K.: IPK DSZU, 2007. - 101 s.
4. YAtsuba V. G. Vidkritist' suspil'stva i rol' derzhavnogo upravlinnya / YAtsuba V. G. // Uryad. kur'er, 2002. - 19 lip. - S. 4-5.

Рецензія/Peer review : 22.8.2013 р.

Надрукована/Printed : 8.9.2013 р.

Рецензент:

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 65.012.08:338.3

З.Б. ЖИВКО, Ю.Ю. БАКЛАНОВА

Львівський державний університет внутрішніх справ

А.І. ВОЛЬНИХ

Львівський технічний коледж НУ «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено характеристики рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств. Визначено три періоди в економіці країни, що впливають на економічну безпеку підприємств. Вивчено впровадження у практику інструментів забезпечення економічної безпеки для великого та середнього та середнього бізнесу, які не можна застосувати на малих підприємствах, що суттєво впливає на загальний рівень безпеки усієї сукупності підприємницьких структур, не сприяючи його зростанню. Охарактеризовано тенденції розвитку та визначено окремі параметри рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств упродовж 2007–2011 рр.

Ключові слова: економічна безпека підприємства (ЕБП), оцінка ЕБП, рівень ЕБП, суб'єкти ЄДРПОУ, наймані працівники, динаміка, структура.

Z.B. ZHYVKO, Y.Y. BAKLANOVA

Lviv State University of Internal Affairs

A.I. VOLNYH

Technical College Lviv "Lviv Polytechnic"

ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY IN THE FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE ENTERPRISE

This paper investigates the level of economic security characteristics of domestic enterprises. The three periods in the economy, affecting the economic security. Studied the implementation in practice of tools to ensure economic security for large and medium-sized businesses that do not apply to small enterprises, which affects the overall security of the entire set of businesses without contributing to its growth. The characteristic trends and identified certain level of economic security parameters domestic enterprises during 2007-2011 is. Among others, the zahrolyvosti and unacceptable in the age of formation of post-industrial society development in Ukraine priority commodity sectors. It is indicated that, along with the reduction of the processing industry, there is a growing share of mining and quarrying 8.6% in 2007 to 12.6% in 2011 and the production and distribution of energy, gas and water by 17.2% to 20.8%. unprofitable in 2010-2011 is an important indicator of the low level of financial security enterprise specific economic activity and needs to improve the functioning of their economic security.

Keywords: economic security (EFPs), assessment of EFPs, the level of EFPs, USREOU agents, employees, dynamics, structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Ключовою умовою гарантування національної безпеки будь-якої країни є високий рівень безпеки первинної ланки її економіки, тобто сукупності підприємств. З іншої сторони, згідно ст. 17 Конституції України забезпечення економічної безпеки, в т.ч. і суб'єктів господарської діяльності, є однією з основних функцій держави. Взаємозв'язок двох рівнів: економічної безпеки держави та безпеки кожного підприємства є беззаперечний, а відтак, внаслідок складності трансформаційних процесів, які мають місце в нашій країні упродовж останніх двох десятиків років, та унікальності ситуації, до якої складно застосувати напрацьований в розвинутих країнах механізм управління, розв'язання проблеми гарантування економічної безпеки на мікрорівні потребує особливої уваги, і перш за все, науковців. Передумовою постановки та розв'язання будь-якого завдання є оцінка початкової ситуації чи стану об'єкту уваги. У нашому випадку важливим підґрунтям для удосконалення управління економічною безпекою підприємства є визначення загального рівня безпеки стосовно функціонуючих в Україні суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. За часів існування Радянського Союзу, проблема забезпечення економічної безпеки окремого підприємства просто не існувала, адже уся система працювала виключно на гарантування безпеки, в т.ч. в найбільшій мірі військової, мегакраїни. Зазначене обумовлювалося і тими обставинами, що усі суб'єкти господарювання були виключно державної форми власності, не існувала конкуренція та інститут банкрутства.

Починаючи з 1990 р. у зв'язку з переходом від планової до ринкової економіки докорінно змінилися умови функціонування вітчизняних підприємств. Якщо за радянської системи економічних відносин понад 90 % ВВП формували підприємства з державною формою власності, то здійснення масштабних процесів приватизації та роздержавлення зменшили цю частку майже до 10 %. Отож, сьогодні підприємства недержавної форми власності суттєво впливають на ВВП держави, на її добробут та безпечний розвиток. Таким чином, ефективна господарська діяльність та високий рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання має розглядатися як гарантія свободи й незалежності всієї України, її економічної

могутності, як фундамент міцності держави в цілому.

Треба констатувати, що у зв'язку з розпадом Радянського Союзу та змінами у формах власності наша держава втратила монополію на забезпечення безпеки у сфері економіки, а значна кількість суб'єктів, на захисті інтересів яких раніше стояв державний механізм, сьогодні фактично залишилася незахищеною. Це стосується передусім більшість підприємств малого та середнього бізнесу, які, як відомо, є базисом і забезпечують розвиток економічної системи в будь-якій країні світу. Їх подальший розвиток, входження до наявних регіональних і всесвітніх економічних структур вимагають від вітчизняного бізнесу негайного посилення власних позицій на зовнішніх і внутрішніх ринках, різкого підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, що також обумовлює нагальну необхідність удосконалення системи управління економічною безпекою кожного підприємства.

Протягом останніх десятиліть можна констатувати значні успіхи в поширенні концептуального розуміння економічної безпеки (ЕБ) та можливостей використання його результатів в якості фундаменту прийняття управлінських рішень. Поняття ЕБ увійшло до нормативно-правової бази як російської Федерації, так і України: у 1996 р. була прийнята Державна стратегія економічної безпеки РФ, а в Україні у 1997 р. було затверджено Концепцію національної безпеки, що стало початком законодавчих ініціатив у цій сфері. У контексті вивчення проблеми безпеки підприємництва заслуговують на увагу такі автори, як Абалкін Л.І., Бандурка О.М., Біцько І.Ф., Варналій З.С., Данільян О.Г., Дзьобань О.П., Зубок М.І., Камлик М.І., Козаченко Г.В., Низенко Е.І., Олейніков Е.А., Ортинський В.Л., Попович В.М., Почепцов Г.Г., Реверчук С.К., Соснін А.С., Тамбовцев В.Л., Франчук В.І., Штангрет А.М. та інші.

Працями цих та інших вчених напрацьовано значний науково-теоретичний та методичний матеріал, запропоновано різноманітні практичні рекомендації з вироблення ефективної системи захисту законних інтересів підприємця, розвитку науки з питань забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. Існуючі праці науковців закладають методологічну базу для дослідження ще не розглянутих аспектів становлення і розвитку системи забезпечення безпеки підприємництва в Україні, вирішення соціальних, економічних, політичних, правових та духовних проблем. При цьому сама підприємницька діяльність потребує чіткої правової регламентації, насамперед, з позицій безпеки та вимагає уваги з боку правоохоронців і усіх гілок державної влади.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не визначений вплив на рівень економічної безпеки вітчизняних підприємств фінансово-економічних результатів їх діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Охарактеризувати тенденції розвитку та визначити окремі параметри рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств упродовж 2007–2011 рр., характерні залежності в системі їх економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

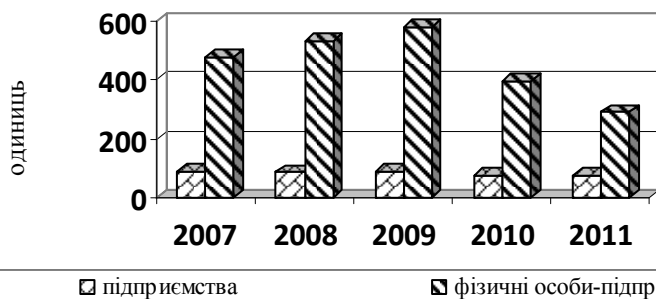


Рис. 1. Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення [1]

результатів. Для ринкової економіки характерним є ризик банкрутства, що з однієї сторони стимулює підприємця до зваженого прийняття будь-якого рішення, більш ефективного використання наявних у нього ресурсів та задоволення потреб споживачів, а з іншої – уможливорює систематичну ротацию, коли на місце банкрута приходить новий товаровиробник.

Відтак, кількість суб'єктів господарювання систематично змінюється, в т.ч. під впливом загальноекономічних процесів, характерних для національної економіки. Важливо, що відносні показники інтенсивності розвитку підприємництва є ключовими для характеристики рівня безпеки на мікрорівні. Одним з таких показників можна вважати кількість суб'єктів господарювання у розрахунку на 10 тис. осіб населення, динаміку якого у графічному вигляді представлено на рис. 1.

Важливим для характеристики рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств є той факт, що у період кризи, який визначається 2008–2009 рр. кількість підприємств та фізичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, зростала і була вищою у порівнянні із докризовим 2007-м. Водночас, для посткризових 2010–2011 рр. притаманні суто негативні тенденції, коли кількість підприємств скоротилась у 2011 р. стосовно 2009 р. на 15,91%, а фізичних осіб-підприємців – на 49,91%, що вказує на погіршення умов ведення бізнесу, неможливості забезпечення необхідного для функціонування рівня економічної безпеки.

Окремим важливим параметром функціонування підприємств в Україні є обсяги діяльності, для характеристики яких визначена структура у розрізі груп: «великі», «середні», «малі» стосовно 2011 р. на рис. 2.

Приватизація державної форми власності, яка активно здійснювалася в Україні у 90-х роках, в сукупності зі стимулюванням розвитку підприємництва суттєво змінили структуру суб'єктів господарювання за масштабами діяльності. Так, домінуючу частку — 93,7% складають малі підприємства і

лише 0,6% — великі. Цей аспект є досить важливим, адже сьогодні активно розробляються і впроваджуються у практику інструменти забезпечення економічної безпеки для великого та середнього бізнесу, які не можна застосувати на малих підприємствах, що суттєво впливає на загальний рівень безпеки усєї сукупності підприємницьких структур, не сприяючи його зростанню.

Виявлені тенденції вимагають конкретизації подальшого дослідження стосовно окремих видів діяльності, що дозволить виявити вплив внутрішньоекономічних процесів на економічну безпеку підприємств. Структура суб'єктів ЄДРПОУ, згідно інформації Державного комітету статистики України у 2011 р., представлено на рис. 3.

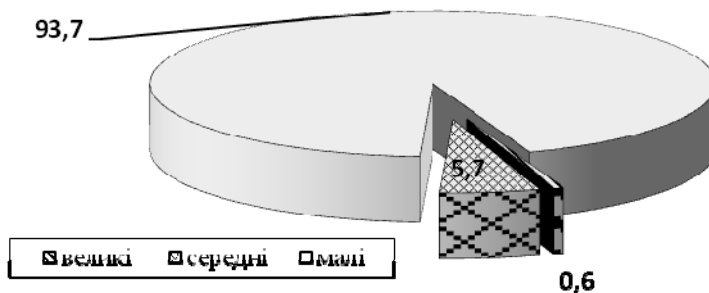


Рис. 2. Структура підприємств за обсягами діяльності у 2011 р., % [1]

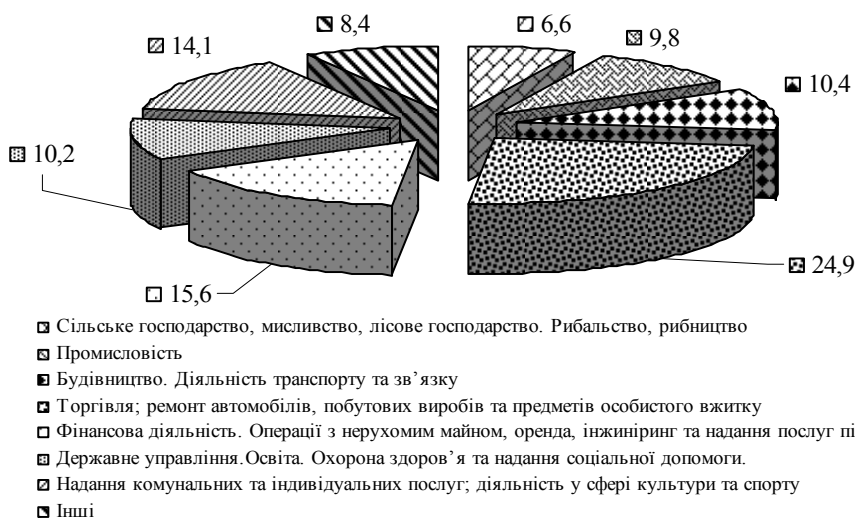


Рис. 3. Структура суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності (на 1 січня 2012 року; відсотків) [1]

В контексті досліджуваної теми важливо, що найбільшу частку у структурі займають підприємства торгівлі – 24,9%. Зазначене скоріше негативно характеризує структуру національної економіки, адже пріоритетним для її розвитку став не реальний сектор, а посередницька діяльність, яка зокрема сприяє і зростанню частки імпортованих товарів на внутрішньому ринку та спричиняє занепад вітчизняного товаровиробника. Можна зробити висновок, що така структура негативно впливає не лише на рівень національної безпеки, але і опосередковано на економічну безпеку кожного підприємства реального сектору економіки.

В розвинутих країнах світу активно здійснюють кроки щодо формування постіндустріального суспільства, ключова роль в якому належить людині як генератору нових знань. У контексті ж досліджуваної теми, важливо, що саме персонал є найбільш цінним ресурсом підприємства, який виконує найважливішу роль у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства в якості суб'єкта безпеки. Зазначені аргументи доводять необхідність дослідження динаміки кількості найманих працівників як індикатора рівня кадрової безпеки підприємства та можливості забезпечення економічної безпеки на мікрорівні (див. рис. 4).

Динаміка кількості найманих працівників у 2007–2011 рр. характеризується суто негативними тенденціями, які визначаються наступними темпами зниження (відносно попереднього року): у 2008-му – (2,27%), 2009-му – (-7,93%), 2010-му – (-4,76%), 2011-му – (-1,58%), що засвідчує втрату людського капіталу [2].

Негативні тенденції притаманні як для штатних, так і позаштатних працівників і з точки зору забезпечення безпеки можуть визначатися як чинники, що спричиняють виникнення загрози для кадрової безпеки, а відтак і економічної безпеки підприємства.

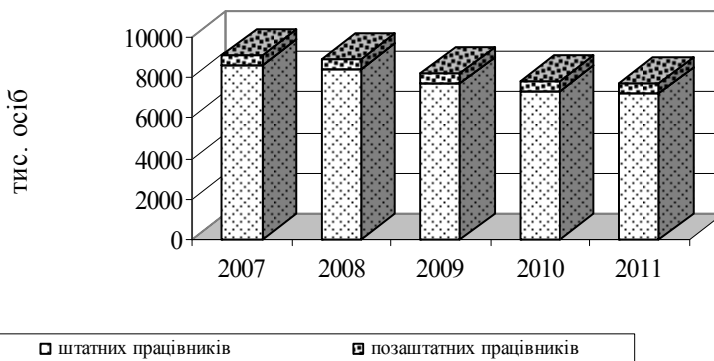


Рис. 4. Динаміка кількості найманих працівників [1]

Наявність негативних тенденцій щодо усієї сукупності найманих працівників визначила необхідність здійснення аналізу структури у розрізі видів економічної діяльності (див. рис. 5).

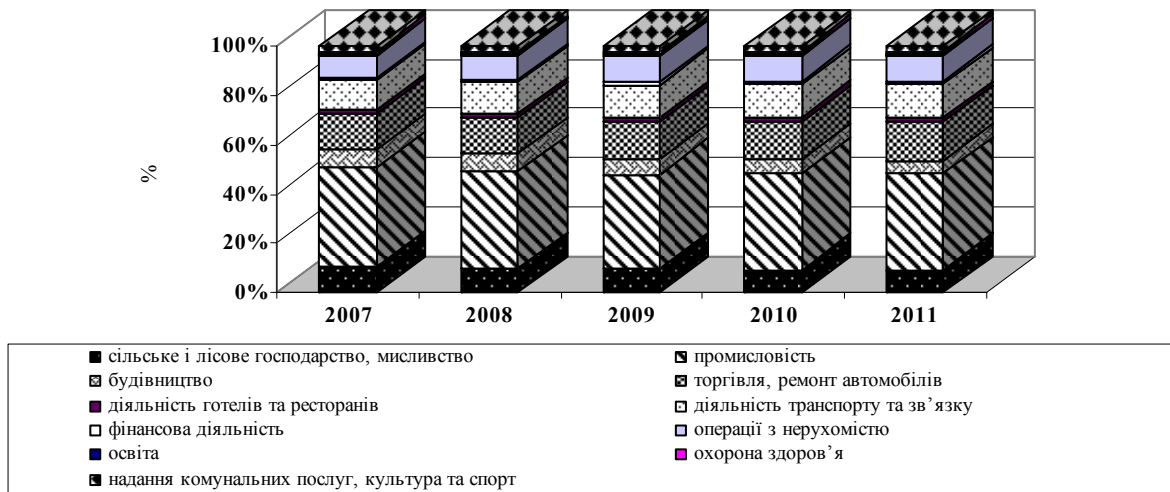


Рис. 5. Структура найманих працівників за видами економічної діяльності [1]

Перш за все зазначимо, що найбільша частка найманих працівників упродовж 2007–2011 рр. була зайнята у промисловості: у 2007-му – 40,4%, 2008-му – 39,5%, 2009-му – 38,7%, 2010-му – 39,1%, 2011-му – 39,2%, хоча і чітко помітна тенденція до її зниження у 2007-2010 рр. Не менш важливим є факт скорочення частки у 2011 р, у порівнянні із 2007-м, в найбільшій мірі у будівництві – на 2,1 п., сільському та лісовому господарствах й мисливстві на 1,3 п. та промисловості на 1,2 п. Найбільш суттєве зростання ж було притаманне для торгівлі у розмірі 1,8 п. [1-4].

Ретельний аналіз абсолютних показників кількості найманих працівників дозволив виявити, що найбільш суттєве зменшення в 2011 р. у порівнянні із 2007 р. було притаманне для промисловості – 666,9 тис. осіб (18,07%) та будівництва – 270,9 тис. осіб (38,89%), що суттєво вплинуло на рівень кадрової безпеки підприємств зазначених видів діяльності.

Беручи до уваги, що найбільша частка працівників зайнята у промисловості (у 2011 р. – 39,2%), то визначимо тенденції стосовно динаміки трудових ресурсів за видами промислової діяльності (рис. 6).

Серед видів промислової діяльності найбільша частка найманих працівників зайнята у переробній промисловості, зокрема у 2011 р. – 66,27%, але потрібно звернути увагу на той факт, що ця частка знизилась у порівнянні із 2007 р. на 4,4 п. Іншим важливим моментом є те, що саме стосовно переробної промисловості мало місце найбільше скорочення чисельності працівників в абсолютному виразі на 604,4 тис. осіб, а у відносному – на 23,18%. Серед інших видів промислової діяльності доцільно виділити скорочення кількості працівників у легкій промисловості на 37,3 тис. осіб (25,36%) та машинобудуванні – на 155 тис. осіб (20,3%).

Визначені тенденції є підставою стверджувати, що скорочення кількості найманих працівників мало місце як у докризовому, кризовому, так і посткризовому періодах. Внаслідок пріоритетності ефективного використання людського капіталу на сучасному етапі розвитку світової економіки, скорочення працівників є негативним фактом як на мікро, так і макрорівні, оскільки негативно впливає на економічну безпеку на усіх ієрархічних рівнях.

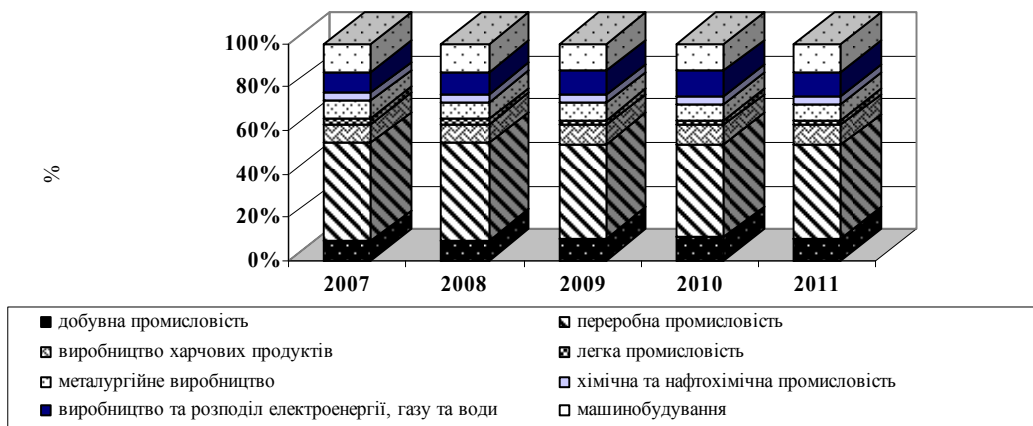


Рис. 6. Структура найманих працівників за видами промислової діяльності (вибірково) [1]

Ефективність використання трудових ресурсів безпосередньо залежить не лише від наявності

робочого місця, але і задіяного мотиваційного механізму. В розвинутих країнах світу при високому рівні механізації й автоматизації, найбільш цінною вважається інтелектуальна праця, а система мотивації ґрунтується на необхідності стимулювання саме творчого підходу до вирішення виробничих питань, в т.ч. шляхом матеріального стимулювання через встановлення відповідного рівня оплати праці. Незаперечним є факт, що рівень оплати праці вітчизняних фахівців і закордонних за схожу роботу є суттєво відмінним і не на користь нашої країни. Саме цим можна пояснити критично високий рівень трудової міграції не лише зорієнтований на заповнення вільних вакансій на закордонних ринках праці у секторі низькооплачуваної фізичної праці, але і стосовно наукових працівників та молоді, яка отримавши освіту та відповідну фахову підготовку на батьківщині, реалізує власний потенціал на користь іноземних держав. Безперечно, що саме такий стан справ на ринку праці негативно впливає на рівень кадрової безпеки підприємств. Для характеристики цього аспекту скористаємося статистичними даними щодо середньомісячної заробітної плати (рис. 7).

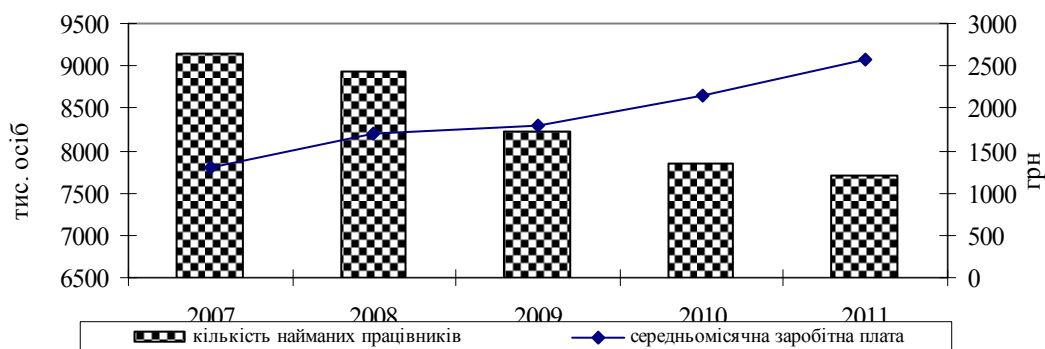


Рис. 7. Динаміка кількості та середньомісячної заробітної плати найманих працівників [1]

Якщо порівняти динаміку кількості найманих працівників та середньомісячної заробітної плати, то безперечно, що позитивним і важливим для стимулювання працівників, в т.ч. і до виконання обов'язків в системі економічної безпеки підприємства, є збільшення рівня оплати праці. У 2011 р. у порівнянні із 2007-м величина середньомісячної оплати праці зросла на 1279,8 грн. або майже у двічі. Попри це потрібно взяти до уваги й інші факти, що вплинули на рівень реальної матеріальної винагороди, а це перш за все різке падіння національної валюти – якщо у 2007 р. середньомісячна оплата із врахуванням середньорічного курсу гривні складала 255,04 дол. США, то у 2011-му – 322,28. Зростання лише на 26,36% за п'ять років при фактично високому рівні інфляційних процесів спричинило знецінення отриманої винагороди за виконану роботу та не стимулювало до продуктивної праці. Окрім зазначеного, необхідно взяти до уваги ще один важливий факт – це відмінність в оплаті праці у різних видах діяльності, оцінку якому можна дати на основі статистичних даних, які в графічному вигляді представлені на рис. 8.

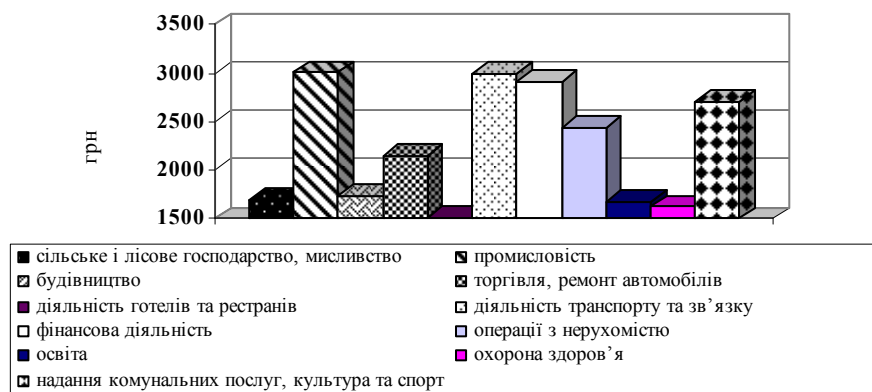


Рис. 8. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників за видами економічної діяльності у 2011 р. [1]

Якщо попередньо нами були висловлені міркування про недостатньо високий рівень оплати праці, що не сприяє якісному виконанню обов'язків найманими працівниками, зокрема і щодо забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня економічної безпеки підприємства, то оцінка середньомісячної заробітної плати у розрізі видів економічної діяльності не лише переконує у вірності зроблених припущень, але дозволяє зробити певні уточнення. За рівнем середньомісячної заробітної плати у 2011 р. лідерами були промислові підприємства – 3003,52 грн, транспорту та зв'язку – 2992,54 грн. та фінансові установи – 2914,69 грн. Більш важливо, що у порівнянні із цими лідерами, майже у двічі нижчою була оплата праці стосовно діяльності готелів та ресторанів – 1510,72 грн, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 1623,84 грн та освіти – 1676,07 грн [1–4]. Суттєва різниця в оплаті праці негативно впливає на розвиток того чи іншого підприємства та безпосередньо на рівень його кадрової безпеки.

Оскільки нами визначено, що саме в промисловості був найвищий рівень оплати праці, то здійснимо більш ретельний аналіз цього важливого аспекту для забезпечення економічної безпеки кожного підприємства у розрізі видів промислової діяльності (рис. 9).

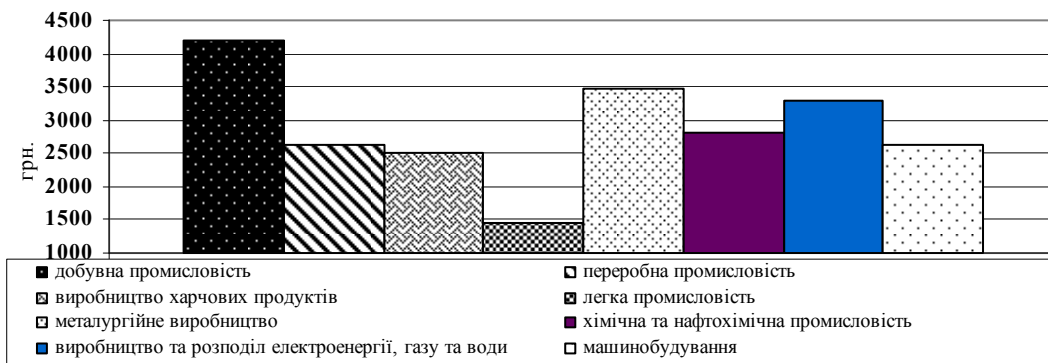


Рис. 9. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників за видами промислової діяльності у 2011 р. (вибірково) [1]

Отримані результати можна трактувати наступним чином:

- у розвинутих країнах світу, які сьогодні активно стимулюють розвиток високотехнологічних секторів економіки, найвищий рівень оплати праці характерний для машинобудування, зокрема авіаційного та космічного, створення нанотехнологій та розвитку інформаційно-комунікаційних систем;
- абсолютною протилежністю є ситуація, яка склалася сьогодні в нашій країні, адже найвищий рівень оплати праці має місце в добувній промисловості і зокрема – добуванні паливно-енергетичних копалин – 4471,62 грн;
- таким, що не сприяє інноваційному розвитку і фактично є загрозою для економічної безпеки держави можна вважати той факт, що рівень оплати праці в секторі добування корисних копалин на порядок вищий у порівнянні із машинобудуванням (2626,52 грн);
- темпи зростання середньомісячної оплати праці в сировинних секторах економіки суттєво вищі у порівнянні з середнім по промисловості та в загальним по економіці, що негативно впливає на процес розвитку та рівень економічної безпеки більшості вітчизняних підприємств.

Поруч із динамікою кількості та ефективністю мотивації найманих працівників про рівень економічної безпеки підприємств свідчать і фінансові результати їх діяльності. На першому етапі розглянемо зміни в обсязі реалізованої продукції та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції (рис. 10).

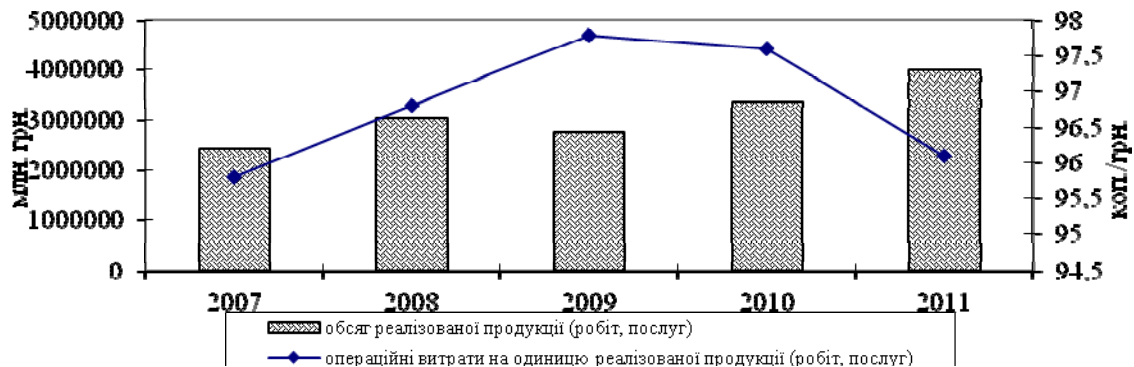


Рис. 10. Динаміка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції (робіт, послуг) [1]

Фінансова криза 2008–2009 рр. суттєво вплинула на всі сфери суспільного життя, не оминувши і діяльність підприємств щодо виробництва та реалізації продукції. Саме цим можна пояснити зниження величини реалізації у 2009 р. у порівнянні із 2008-м на 9,05%. Водночас, про поступове відновлення господарської діяльності свідчить приріст реалізованої продукції (відносно попереднього року) у 2010 р. на 22,6% та у 2011-му – на 18,57%. Якщо ж взяти до уваги рівень операційних витрат на одиницю реалізованої продукції, то попередньо зроблені висновки будуть менш оптимістичні. Рівень витрат як 97,8, коп./грн у 2009 р., так і 96,1 коп./грн у 2011 р. не можна вважати прийнятним, адже це свідчить про фактичну відсутність резервів для подальшого зростання. Якщо ж проаналізувати цей показник у розрізі видів економічної діяльності, то фактичною загрозою для фінансової складової економічної безпеки можна вважати рівень операційних витрат для підприємств, які надають комунальні послуги, здійснюють діяльність у сфері культури та спорту: у 2007-му – 102,2 коп./грн, 2008-му – 105,1 коп./грн, 2009-му – 128,9 коп./грн, 2010-му – 122,8 коп./грн, 2011-му – 126,0 коп./грн.

Важливість збільшення обсягу реалізованої продукції як передумова зростання рівня економічної безпеки на мікрорівні спонукало до розгляду динаміки цього показника у розрізі видів економічної діяльності (рис. 11).

Далекою від такої, що засвідчує пріоритетність інноваційного розвитку національної економіки, можна вважати структуру реалізованої продукції. Ця теза ґрунтується на тому факті, що найбільш вагому частку у 2011 р. посідала торгівля – 39,9%, коли промисловість – лише 36,7%. Якщо зважити на наявність від'ємного зовнішнього торговельного салдо та факт засилля внутрішнього ринку офіційно та контрабандою завезеним товаром, то це можна вважати загрозою для економічної безпеки вітчизняного товаровиробника. Попри це необхідно взяти до уваги і ще один факт, який дещо пом'якшує зроблені нами висновки, а саме наявність позитивної динаміки, так частка торгівлі, хоча і є найбільшою, але поступово зменшується: у 2007-му – 45,6%, 2008-му – 44,6%, 2009-му – 43,3%, 2010-му – 41,8%, 2011-му – 39,9%. У свою чергу, питома вага промисловості в останні три роки поступово зростала: у 2009-му – 31,8%, 2010-му – 34,4%, 2011-му – 36,7%. У структурі обсягу реалізованої промислової продукції найбільша частка припадає на підприємства переробної промисловості у 2007-му – 74,2%, 2008-му – 72,5%, 2009-му – 69,0%, 2010-му – 68,4%, 2011-му – 66,6% [1–4].

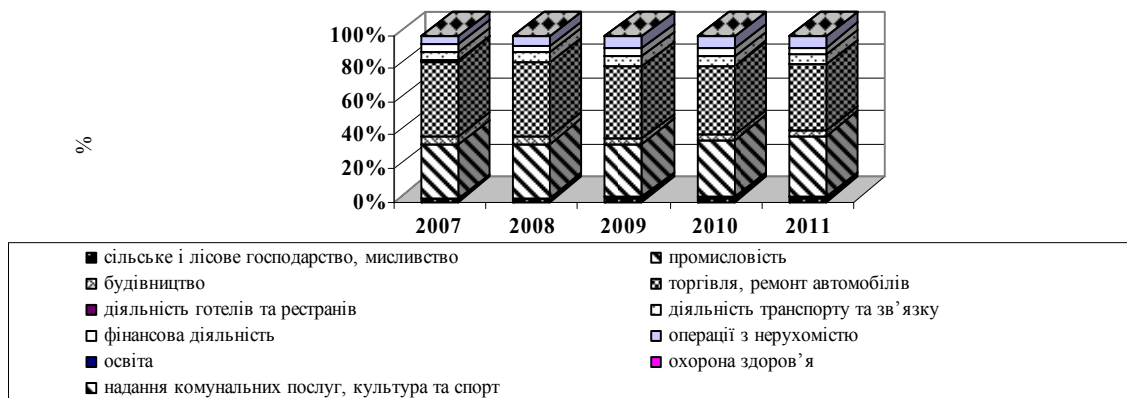


Рис. 11. Структура обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності [1]

Вище ми уже наголошували на загрозливості та неприйнятності в добу формування постіндустріального суспільства пріоритетності розвитку в Україні сировинних секторів економіки і в контексті досліджуваного параметра маємо можливість підтвердити наявність даного факту. Так, поруч із скороченням виробництва на підприємствах переробної промисловості, має місце зростання частки добувної промисловості із 8,6% у 2007 р. до 12,6% у 2011-му та виробництва і розподілу енергоносіїв, газу та води відповідно 17,2% до 20,8% [1–4].

Дещо негативним можна вважати той факт, що темпи приросту обсягу реалізованої продукції (у 2011 р. в порівнянні із 2007-м) підприємств добувної промисловості (176,06%) і тих, які задіяні у виробництві та розподілі електроенергії, газу та води (128,59%) на порядок вищі за переробної промисловості (69,53%).

Результатом негативного впливу фінансової кризи на діяльність підприємницьких структур став отриманий сукупний збиток у 2008 р. у розмірі 41025,1 млн грн та у 2009 р. – 37131,1 млн грн. У 2010–2011 рр. мало місце значне покращення результатів діяльності, але рівень докризового 2007-го не було досягнуто. У розрізі видів економічної діяльності привертає увагу збитковість будівництва (у 2008-му – 7975,4 млн грн, 2009-му – 4439,0 млн грн, 2010-му – 3584,8 млн грн, 2011-му – 2466,7 млн грн), діяльність готелів та ресторанів (у 2007-му – 114,3 млн грн, 2008-му – 1568,9 млн грн, 2009-му – 922,5 млн грн, 2010-му – 633,6 млн грн, 2011-му – 692,4 млн грн), операцій з нерухомістю, оренди і т.д. (у 2008-му – 10928,3 млн грн, 2009-му – 14219,6 млн грн, 2010-му – 30676,2 млн грн, 2011-му – 9325,1 млн грн), охорони здоров'я та подання соціальної допомоги (у 2007-му – 59,1 млн грн, 2008-му – 187,5 млн грн, 2009-му – 133,7 млн грн, 2010-му – 98,8 млн грн, 2011-му – 215,0 млн грн), надання комунальних послуг, діяльність в сфері культури та спорту (у 2007-му – 95,1 млн грн, 2008-му – 2251,4 млн грн, 2009-му – 3588,6 млн грн, 2010-му – 3093,7 млн грн, 2011-му – 3696,2 млн грн) [1–4]. На нашу думку, збитковість у 2010–2011 рр. є важливим індикатором низького рівня фінансової безпеки підприємств певного виду економічної діяльності і потребує удосконалення функціонування їх системи економічної безпеки.

Підтвердження висловленої тези є і визначена нами у графічному виразі динаміка фінансових результатів діяльності підприємств та частки серед них збиткових (рис. 12).

У розрізі видів економічної діяльності найвищий рівень рентабельності упродовж 2007–2011 рр. мав місце стосовно діяльності підприємств у сфері сільського й лісового господарства та мисливства: у 2007-му – 14,0%, 2008-му – 7,4%, 2009-му – 8,3, 2010-му – 16,6, 2011-му – 18,4. На противагу цьому результату, підприємства, які функціонують в сфері надання комунальних послуг, культури та спорту, для яких були притаманна збитковість: у 2007-му – 0,6%, 2008-му – 9,8%, 2009-му – 15,7%, 2010-му – 12,5%, 2011-му – 12,8%. Безперечно, що рентабельність є визначальним індикатором фінансової безпеки на мікрорівні і в

першому випадку вказує на її високий рівень, а в другому — критично низький. Оскільки попередньо ми доволі багато уваги приділили характеристиці рівня економічної безпеки промислових підприємств, то дамо оцінку і цьому індикатору (рис. 13).

Найвищий рівень рентабельності господарської діяльності у досліджуваному періоді мали підприємства, які здійснюють добування корисних копалин: у 2007-му – 13,7%, 2008-му – 28,6%, 2009-му – 5,0%, 2010-му – 5,3%, 2011-му – 21,3%. Водночас для більшості підприємств переробної промисловості притаманний низький рівень рентабельності, або ж збитковість. Більш того, якщо загальна рентабельність в 2011 р. досягла рівня 1,8%, то в промисловості в подальшому залишились збитковими суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (-2,4%), металургійного виробництва (-1,5%), хімічного виробництва (-1,4%) та ін. [1–4].

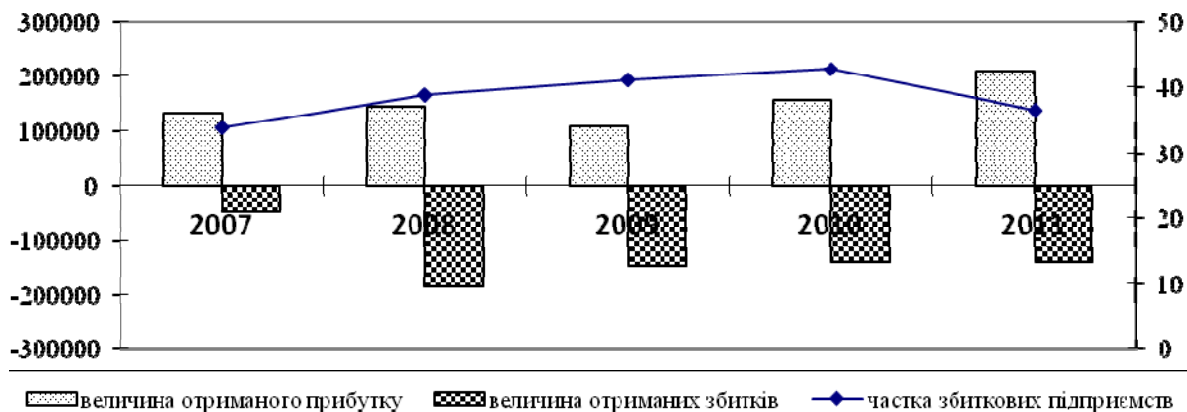


Рис. 12. Динаміка фінансового результату та частки збиткових підприємств [1]

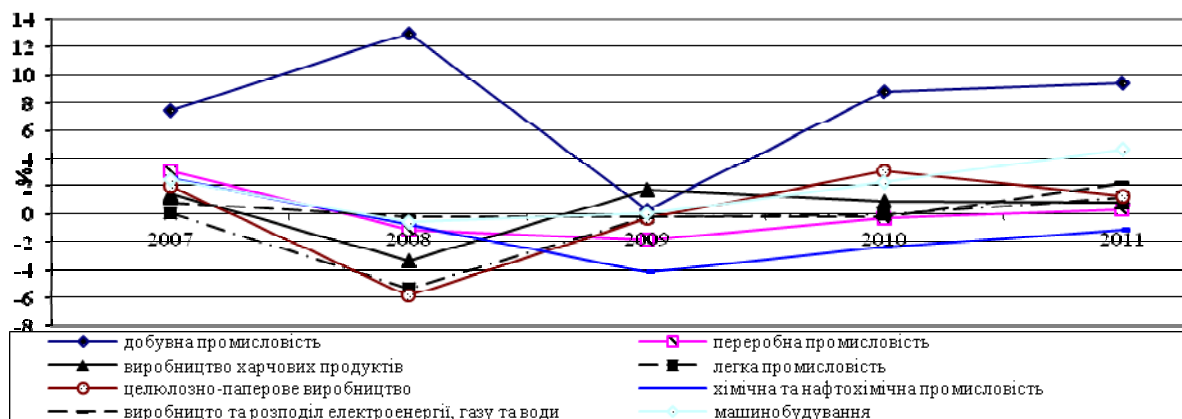


Рис. 13. Структура обсягу реалізованої промислової продукції (вибірково) [1]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На нашу думку, важливим є той факт, що величина сумарних збитків у 2008–2011 рр. як і частка збиткових підприємств суттєво не змінюється, тобто проблема збитковості, а відтак і незадовільного рівня економічної безпеки, має хронічний характер, який потребує особливої уваги на усіх рівнях управління. Проведений аналіз дозволив охарактеризувати тенденції розвитку та визначити окремі параметри рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств упродовж 2007–2011 рр. – періоду, який мав ознаки «докризового» (2007 р.), «кризового» (2008–2009 рр.), «посткризового» (2010–2011 рр.). Кожен з визначених періодів суттєво вплинув на рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання, дозволив виявити недоліки в системі їх економічної безпеки, що повинно стати базою для подальшого наукового пошуку та удосконалення.

Література

1. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : [монографія] / З.Б. Живко. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 256 с.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О. Г. Осауленка] ; Держкомстат України. — К. : Техніка, 2012. — 566 с.
3. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. зб. / [за ред. І. М. Жук]; Держкомстат України. — К. : Держаналітінформ, 2012. — 447 с.
4. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / [Я. А.

References

1. Zhyvko Z.B. Ekonomichna Bezpeka Pidpryyemstva: Sutnist', Mekhanizmy Zabezpechennya, upravlinnya. Monohrafiya / Z.B.Zhyvko. – L'viv: Liha-Pres, 2012. – 256 s.
2. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik / za red. O. H. Osaulenka ; Derzhkomstat Ukrainy. — K. : Tekhnika, 2012. — 566 s.
3. Diyal'nist' sub'yektiv hospodaryuvannya : stat. zb. / [za red. I. M. Zhuk]; Derzhkomstat Ukrainy. — K. : Derzhanalitinform, 2012. — 447 s.
4. Ekonomika Ukrainy na shlyakhu vid depresiyi do zrostantnya: dzherela, vazheli, instrumenty / Ya. A. Zhalilo, D. S. Pokryshka, Ya. V. Belinska [ta in.]. — K. : NISD, 2010. — 418 s.

Рецензія/Peer review : 22.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 658.8

Я.П. ПУХАЛЬСЬКА

Хмельницький національний університет

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

На основі дослідження теоретичних і практичних засад реалізації зовнішньоекономічної діяльності за умов сучасної конкуренції визначено основні напрями сучасної державної політики розвитку металургійного комплексу України.

Ключові слова: державна політика, управління, зовнішньоекономічна діяльність, розвиток металургійного комплексу.

I.P. PUKHALSKA

Khmelnitsky National University

PUBLIC POLICY TOWARDS FUTURE DEVELOPMENT OF THE STEEL INDUSTRY OF UKRAINE

Abstract – International experience shows that the decisive role in the industry belongs to the state. The decision to build large steel mills taken based on the macroeconomic or geopolitical objectives. Exploration and development of raw material base is well under control and with the state. A necessary condition for the further inclusion of the metallurgical complex of Ukraine into the world economy is to increase its competitiveness, which is possible by increasing the efficiency of foreign steel companies.

Based on the study of theoretical and practical foundations of foreign economic activity has been identified the main trends of contemporary public policy of the metallurgical complex of Ukraine.

Keywords: public policy, governance, foreign trade, development of metallurgy.

Світовий досвід показує, що вирішальна роль у розвитку металургії належить саме державі. Рішення про будівництво великих металургійних заводів приймаються виходячи з макроекономічних чи геополітичних завдань. Освоєння і розвиток сировинної баз ведеться також під контролем і за участю держави.

Навіть якщо в якості ініціаторів проектів виступають транснаціональні корпорації, будівництво підприємств супроводжується укладанням угод на державному рівні, що є ефективним способом зниження ризиків [1].

Необхідною умовою подальшого включення металургійного комплексу України до світового господарства є підвищення рівня його конкурентоспроможності, що є можливим за рахунок підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності металургійних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань організації державної політики та управління присвячені роботи таких закордонних вчених, як Т. Пітерс, Д. Особорна, Л. Отула, Д. Кетлі, Д. Фільдмана, П. Богасона та інших. У вітчизняній науці проблемами дослідження організації державної політики щодо управління промисловими підприємствами займаються В. Мартиненко, В. Корженко, В. Бакуменко, Н. Нижник та інші.

Незважаючи на значні досягнення сучасної наукової думки щодо формування та розвитку державної політики впливу на конкурентоспроможність національної промисловості на зовнішніх ринках, існує необхідність подальших досліджень з питань розвитку економіки України в умовах нестабільного зовнішнього економічного середовища світових товарних ринків. Усе вищезазначене визначає актуальність теми дослідження в теоретичному і практичному плані.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення основних напрямів сучасної державної політики розвитку металургійного комплексу.

Результати дослідження. Трансформаційні процеси в економіці України, пов'язані з глобалізацією світового господарства, обумовлюють необхідність здійснення економічних реформ та побудови якісно

нової економічної системи в Україні на засадах посилення значення конкурентних переваг, а саме створення відповідного конкурентного середовища як сукупності факторів активізації та якісного удосконалення виробництва відповідно до визначальних тенденцій світового економічного розвитку.

Міжнародні господарські зв'язки є найважливішим інструментом перерозподілу ресурсів і підвищення ефективності виробництва. Істотне поліпшення ринкового середовища пов'язане з реалізацією заходів зі всебічного залучення промисловості України в світогосподарську систему. Металургійна галузь, зокрема чорна металургія, є однією з небагатьох галузей промисловості, яка завдяки наявності значних сировинних ресурсів і замкнутих технологічних циклів зберегла виробничі потужності з випуску кінцевої продукції. Україна має певні конкурентні переваги в світовому виробництві металопродукції і широкі можливості для забезпечення внутрішніх потреб господарського комплексу.

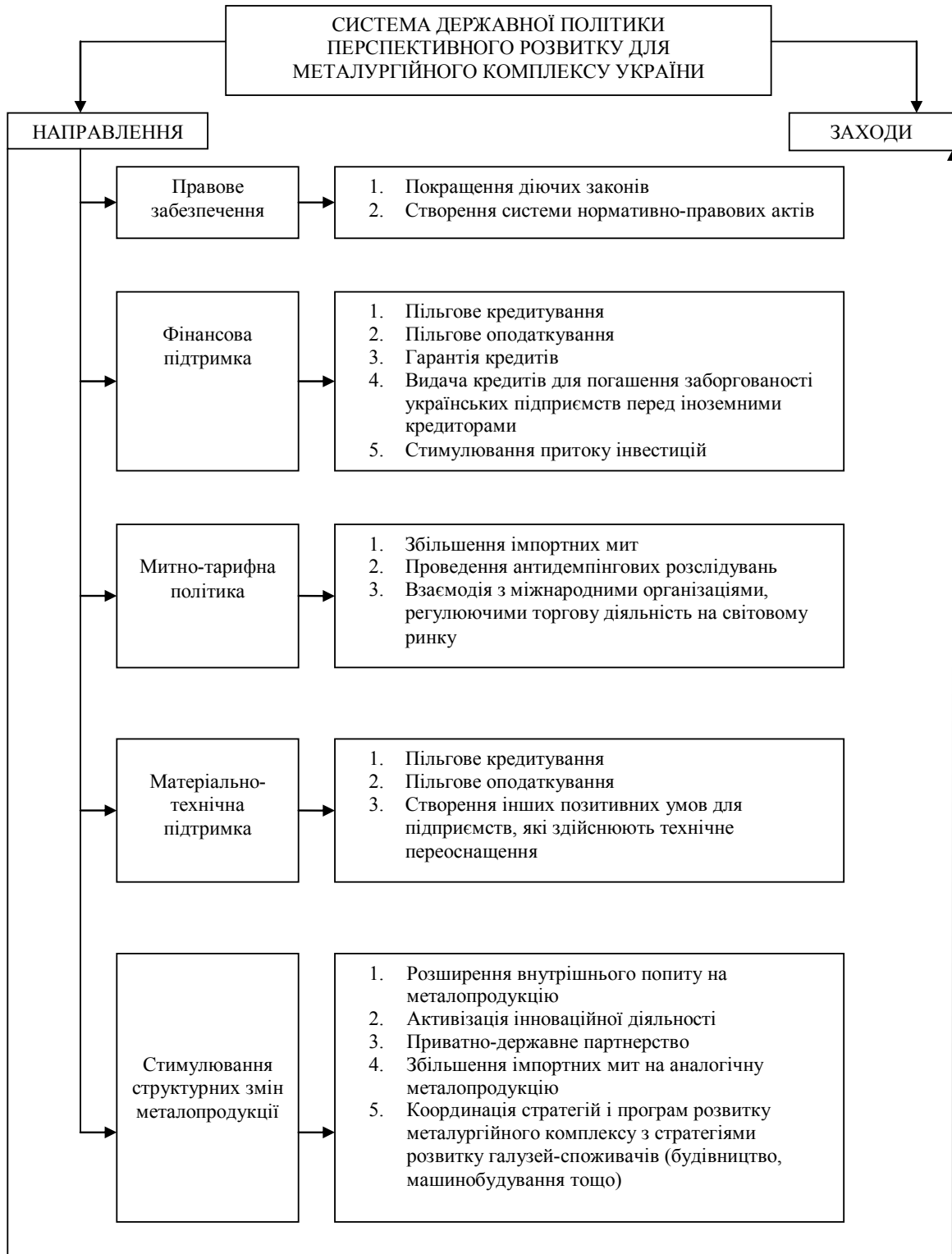


Рис. 1. Напрями і заходи державної політики перспективного розвитку для металургійного комплексу на сучасному етапі господарювання

Метою державної політики розвитку металургійного комплексу України є створення умов для розвитку економіки України на основі інноваційного оновлення галузі, що забезпечує підвищення її економічної ефективності, екологічної безпеки, ресурсозбереження та підвищення конкурентоспроможності продукції, поставок на зовнішній ринок при максимально можливому балансі державних інтересів України, її регіонів і конкретних акціонерних товариств [2].

В даний час документом, що задає горизонти розвитку комплексу, є розроблена в 2008 році Міністерством промисловості і торгівлі України «Стратегія розвитку металургійної промисловості України на період до 2020 р.». Вона являє собою сукупність взаємопов'язаних з завданням, термінами здійснення і ресурсів окремих програм, проектів і не програмних заходів, що забезпечують ефективне вирішення системних соціально-економічних проблем, а також створення передумов для подальшого зростання галузі.

Основні напрями державної політики розвитку металургійного комплексу можна представити у вигляді такої схеми (рис. 1).

Визначимо основні напрями сучасної державної політики розвитку металургійного комплексу більш докладно:

1. Удосконалення діючих законів (нормативно-правової бази) – це створення сприятливого правового та економічного клімату для подальшого розвитку металургійної промисловості України [3].

2. Координація планів розвитку металургійного комплексу зі стратегіями розвитку галузей-споживачів металопродукції і регіонів України з генеральними схемами розміщення об'єктів електроенергетики, розвитку трубопровідного транспорту і мережі залізниць. Так, наприклад, український ринок сталевих труб залежить від розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу, машинобудування та будівництва, тому ключові напрямки і параметри розвитку трубопровідної промисловості повинні бути відображені не тільки в Стратегії розвитку металургійного комплексу України до 2020 р., але і в стратегіях розвитку галузей-споживачів, наприклад, в Енергетичній стратегії України до 2020 року.

3. Приватно-державне партнерство – це розвиток взаємодії держави і галузевого бізнесу, спрямоване на усунення інфраструктурних обмежень розвитку. Розширення ролі зацікавленого в подальшому підйомі металургійного комплексу бізнесу не повинно стримуватися нічим, окрім об'єктивних обмежень, пов'язаних з обороною і безпекою країни.

4. Проведення активної політики в міжнародних організаціях, що здійснюють допуск на світові ринки металопродукції, так як сьогодні по відношенню до української металопродукції діє 27 обмежувальних заходів у 11 країнах світу.

5. Активізація інноваційної діяльності. Це призведе до впровадження ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій, до створення сучасних імпортозамінних виробництв. Наприклад, запуск виробництва Стан «5000» на Магнітогорському металургійному комбінаті в липні 2009 р. став результатом активної державної підтримки інноваційних проектів у галузі. До запуску виробництва товстолистовий прокат для потреб суднобудування, нафтогазової, будівельної галузей закуповувався за кордоном.

6. Збільшення імпортного мита. У ряді таких заходів, в першу чергу, слід відзначити збільшення в 3–4 рази (з 5 до 20%) ввізного мита на 46 видів сталевих труб.

7. Створення сприятливих умов для підприємств, що здійснюють технічне переозброєння – це скасування мита на імпортоване технологічне обладнання для металургії, не вироблене в Україні, надання податкових пільг при впровадженні технологій, що забезпечують істотне поліпшення екологічної ситуації.

8. Проведення антидемпінгових процедур у відношенні країн-імпортерів металургійної продукції. Так, наприклад, у жовтні 2009 року Міністерство промисловості і торгівлі завершило антидемпінгове розслідування відносно підшипникових труб, імпортованих з Китаю. В ході розслідування українське відомство встановило, що імпорт китайських труб з 2009 по 2011 рік зріс майже в сім разів – з 900 тис. до 6200 тис. тонн. Розслідування завершилося на користь вітчизняних підприємств: прийнято рішення встановити спеціальне мито на п'ять років – 29,4% від митної вартості для всіх китайських виробників і експортерів підшипникових труб [4].

Висновки: Таким чином, державна політика щодо металургії на сучасному етапі спрямована на створення таких умов для роботи підприємств галузі, які б відповідали умовам розвитку металургії в країнах – найбільших учасників світового ринку металів.

Література

1. Гуров А.В. Національна металургія / А.В. Гуров // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – 2009. – № 2. – С. 30–35.
2. Мазур В.Л. Конкурентные позиции предприятий горно-металлургического комплекса Украины / В.Л. Мазур // Управление экономикой: теория и практика. – 2008. – № 11. – С. 26–29.
3. Панченко О. М. Фактори конкурентоспроможності металургійної галузі України / О. М. Панченко, О. Г. Лищенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки : зб. наук. ст. – Запоріжжя : ЗНУ, 2010. – С. 164–172.
4. Рожков В.О. Оцінка резервів зростання конкурентоспроможності металургійного підприємства / В.О. Рожков // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 220–226.

1. Gurov A. National Metallurgy. Actual problems of international relations: Zb. nauk. prats. 2009. № 2. P. 30–35.
2. Mazur V. Competitive enterprises positive mining and metallurgical complex of Ukraine. Economies Management: Theory and Practice. 2008. № 11. P. 26–29.
3. Panchenko A., Lyschenko O. Factors competitive steel industry in Ukraine. Bulletin of Zaporizhzhya National University. Economics: Coll. Science. century. Zaporozhye: News, 2010. P. 164–172.
4. Rozhkov V. Evaluation of increased competitiveness Steel Plant. Economic Space. 2009. № 21. P. 220–226.

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 р. Надрукована/Printed : 7.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 338.124.4: 001

А.Л. ШАТОХІН, Т.Б. ІГНАШКІНА

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ У НАУКОВИХ ПРАЦЯХ

У статті виконано критичний аналіз наукових підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства», здійснено їх систематизацію, виявлено переваги та недоліки тлумачень даної категорії різними науковцями. Сформульовано власне визначення поняття економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, ефективність використання ресурсів, стан підприємства, зовнішні та внутрішні загрози.

A.L. SHATOHIN, T.B. IGNASHKINA

National metallurgical academy of Ukraine, Dnepropetrovsk

ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE AND ITS INTERPRETATION IN SCIENTIFIC WORKS

Abstract – The aim of this article is to study and critical analysis of scientific approaches to the definition of the concept of economic security of the enterprise.

During the study was conducted by a brief analysis of scientific works of Ukrainian and Russian scientists and classification of the understanding of the economic security of the common and distinctive features. In most of the definitions that were given by the authors, we can distinguish the following structure: first, it turns out, the essence of the idea, and then set the objects of influence, and in the end of the specified objectives to be achieved.

Systematized and analyzed existing view to defining the concept of economic security of the enterprise, revealed their advantages and disadvantages.

Based on the analysis of proposed own definition of economic security of the enterprise, which more accurately reflects its essence.

Key words: economic security of an enterprise, efficiency of use of resources, the state of the company, external and internal threats

Постановка проблеми. На сьогоднішній день всі суб'єкти підприємницької діяльності функціонують в умовах ринкової економіки, яка характеризується дестабілізуючим впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки. Ці умови виступають каталізатором пошуку різних шляхів виживання, розвитку та адаптації. Потреба у вивченні та розвитку питання економічної безпеки підприємства в сучасних умовах є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ економічної безпеки підприємства, а також широке коло інших питань, пов'язаних з цією проблемою, знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Аналіз літературних джерел свідчить про відсутність єдності в поглядах вчених до визначення сутності економічної безпеки підприємства, що обумовлює подальше вивчення даної теми.

Мета роботи полягає у дослідженні та критичному аналізі наукових підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства. Відповідно до мети дослідження поставлено такі завдання: провести аналіз існуючих поглядів до визначення поняття економічної безпеки підприємства, виконати їх систематизацію, виявивши загальні і відмінні риси, переваги та недоліки, сформулювати власне тлумачення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень в економічній теорії у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які визначають процеси управління. У сучасній науковій літературі поняття «економічна безпека» досить часто виводять безпосередньо з більш загальної категорії «безпека» (переклад з грецької означає «володіти ситуацією»). У спеціальній літературі наводиться визначення безпеки як стану, при якому будь-який об'єкт знаходиться в положенні надійної захищеності і не піддається негативному впливу будь-яких факторів. У широкому науковому сенсі під безпекою розуміється захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалів, необхідних для життєдіяльності та розвитку населення.

Проблема забезпечення безпеки сформувалася паралельно зі становленням держави. Ще стародавні мислителі, усвідомлюючи цю потребу, їй присвячували свої наукові трактати: наприклад, Жан-Жак Руссо в 1762 році написав твір «Про суспільний договір, або Принципи політичного права» [1]. В ньому зазначалося, що найважливішою турботою держави є самозбереження та безпека. Розглянувши історію розвитку поняття «економічної безпеки» у світовому масштабі, виділимо найважливіші дати та періоди (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток поняття «економічна безпека»

1904 рік	Президент США Теодор Рузвельт вводить поняття «національна безпека».
30-і роки	Світова криза, економічна безпека стала предметом дослідження.
60-і роки	Розпад колоніальної системи. Формування концепції економічної безпеки.
70-і роки	Економічна безпека розглядається як важлива складова національної безпеки.
1985 рік	40 сесія Генеральної асамблеї ООН, ухвалення резолюції «Міжнародна економічна безпека».
1987 рік	42 сесія Генеральної асамблеї ООН, прийнято «Концепцію міжнародної економічної безпеки».
90-і роки	Економічна безпека розглядається як критерій захищеності інформаційних ресурсів підприємства.
Сучасні дні	Розгляд економічної безпеки через призму антикризового управління організації.

Окремо потрібно зазначити розвиток економічної безпеки в радянські роки. У цей період дане питання були виключно в компетенції державних і громадських інститутів. Концепція забезпечення безпеки будувалася за принципом виявлення потенційних загроз і розробки спеціальних заходів щодо їх припинення або нейтралізації.

Таблиця 2

Порівняння різних визначень поняття економічної безпеки підприємства

Автор	Сутність поняття безпеки					Об'єкт уваги впливу		Цілі, що досягаються		
	Стан		Захищеність			Внутрішні та зовнішні загрози	Всі події ФГД підприємства	Стабільне функціонування підприємства	Вживання, пристосування	Розвиток та вдосконалення
	підприємства	ефективного використання ресурсів	діяльності підприємства	потенціалу підприємства	інтересів підприємства					
Цигилик І.І. [2]		+					+		+	+
Льяшенко С. Н. [3]		+					+		+	+
Соколенко Т.М. [4]	+									
Ковалев Д., Сухорукова Т. [5]				+			+		+	
Бендиків М. А. [6]					+		+			
Грунин О.А. [7]	+						+		+	+
Мак-Мак В.П. [8]		+					+		+	
Климочкин О.В. [9]							+	+		
Забродський В. [10]						+	+		+	
Оргинський В.Л. [11]					+		+			+
Половнев К.С. [12]						+			+	+
Шликов В.В. [13]							+			
Судоплатов А.П. [14]	+								+	
Пілова Д.П. [15]							+			+
Солов'єв А.І. [16]					+					
Раздіна Е. В. [17]						+	+		+	
Гамбовцев В.Л. [18]	+						+			
Козаченко Г.В., Пономар'єв В.П. [19]							+			
Тимофеев Т.В., Наумова Л.Г. [20]									+	
Гічова Н.Ю. [21]	+						+	+	+	+
Вишняков Я.Д., Харченко С.А. [22]		+							+	
Полушкин О.А. [23]		+							+	

З моменту здобуття незалежності Україна налагодила торговельні зв'язки більш ніж із 180 країнами світу. Поступово створюються передумови для інтеграції української економіки у глобальні та європейські

економічні процеси. Враховуючи даний напрямок розвитку, найбільш поширене визначення економічної безпеки підприємства в сучасних умовах визначається як стан ефективного використання наявних ресурсів (інформації, персоналу, капіталу, техніки і технології) та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати зовнішньому негативному впливу, забезпечувати тривале виживання та сталий розвиток України як на власній території, так і за її межами.

У літературі єдиного підходу до визначення поняття економічної безпеки підприємства (ЕБП) немає. Зробивши узагальнений аналіз наукових праць вітчизняних та російських вчених по даній темі, класифікуємо розуміння ЕБП за спільними та відмінними рисами (табл. 2). У кожному визначенні, що наводяться авторами, можна умовно виділити наступну структуру: спочатку з'ясовується сутність самого поняття, потім визначаються об'єкти уваги впливу, а в кінці зазначаються цілі, що досягаються (рис. 1). Отже, при розгляді сутності поняття економічної безпеки можна виділити чотири окремих напрямки. Згідно з першим напрямком ЕБП розуміється як «своєрідний» стан самого підприємства чи стан ефективного використання ресурсів. Визначення, що віднесені до другого напрямку, трактують ЕБП як захищеність діяльності підприємства, його потенціалу та інтересів. Як комплекс різноманітних процесів, норм і т.п. розглядаються поняття ЕБП, об'єднані у третьому напрямку. До четвертого напрямку ввійшли всі інші поняття економічної безпеки, які не можна віднести до жодного з вище наведених. За об'єктами впливу на ЕБП більша кількість авторів зосереджують свою увагу на внутрішніх та зовнішніх чинниках, хоча зустрічається думка, що концентрує свою увагу на всіх подіях фінансово-господарської діяльності (ФГД) підприємства. Стосовно цілей, що досягаються, то вони також відрізняються. Їх можна згрупувати за наступними напрямками: стабільне функціонування підприємства; виживання та пристосування; розвиток та вдосконалення. Всі автори (табл. 2) та в подальшому по тексту наводяться на мові оригіналу.



Рис. 1. Систематизація визначення економічної безпеки підприємства

Дослідники першого напрямку, такі як Соколенко Т.М. [4], Грунин О.А. [7] Тамбовцев В.Л. [18], Гічова Н.Ю. [21], Судоплатов А.П. [14] та ін. під економічною безпекою підприємства розуміють «своєрідний стан» господарського суб'єкта, при якому здійснюється його діяльність. У визначеннях Соколенко Т.М., Тамбовцева В.Л., Гічової Н.Ю. на відміну від Грунина О.А., Судоплатова А.П. надаються критерії оцінки стану підприємства – границі адаптивності, вірогідність зміни параметрів та показники ефективного використання ресурсів підприємства, відповідно. Не у всіх визначеннях дослідників даного напрямку вказується критерій забезпечення безпеки підприємства. У визначеннях [7, 21] під критерієм забезпечення безпеки виступають конкретні цілі бізнесу, що досягаються, враховуються фактори зовнішніх умов (конкуренція, різні види ризиків). У даних визначеннях можна простежити спільну логіку міркування дослідників: існує суб'єкт, він має свою внутрішню структуру та взаємодіє з навколишнім середовищем. За рахунок певних властивостей внутрішньої структури суб'єкт знаходиться в певному «стані», що називається «безпекою». У такому стані підприємство здатне функціонувати та досягати поставлених цілей в умовах негативного впливу зовнішнього середовища. На нашу думку, недостатньо акцентується увага на самому стані підприємства, не завжди зазначаються конкретні цілі, що досягаються чи взагалі відсутнє будь-яке посилання на них [6,18]. Найбільш повне та точне визначення економічної безпеки в даному напрямі дає Гічова Н.Ю., розуміючи під ЕБП стан підприємства, що досягається найбільш ефективним використанням ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, в умовах макроекономічних та інших

зовнішньогосподарських умовах, які визначають наявність, склад та інтенсивність використання цих ресурсів [21, с. 31].

Визначення поняття економічної безпеки підприємства, які знайшли відображення в роботах Циgiliка И.И. [2], Ільяшенка С. Н. [3], Мак-Мак В.П. [8], Вишнякова Я.Д. та Харченка С.А [22], Полушкина О.А. [23] характеризується дослідженням найважливіших факторів, що мають вплив на забезпечення ЕБП. Спільною рисою у цих визначеннях є умова забезпечення економічної безпеки підприємства, яка визначається рівнем ефективності використання наявних ресурсів у розрізі всіх сфер господарської діяльності. Досліджуючи праці даних вчених-економістів, автори вважають, що під ефективним використанням ресурсів потрібно розуміти таке функціонування підприємства, коли в існуючих умовах забезпечується максимальна та найшвидша можливість наближення в досягненні поставлених цілей. Адже, поставлені завдання не завжди виконуються повністю, а максимальне наближення до них, можна вважати, як успішно завершені. Необхідно зауважити, що ефективність використання ресурсів виступає, все ж таки, як засіб досягнення ЕБП, а не її сутність. Основна увага дослідників зосереджена на ресурсному забезпеченні підприємства.

Вишняков Я.Д. та Харченко С.А. [22], на відміну від інших авторів [2, 3, 8, 23], не беруть до уваги такі найважливіші фактори впливу на функціонування підприємства, як характер і динаміка розвитку соціально-економічного та ринкового середовища підприємства. Не вказується на можливість використання некорпоративних ресурсів (державних, правоохоронних) для досягнення цілей підприємства, хоча це також важливий фактор. Також не уточнюється, чи входить швидкий динамічний розвиток підприємства в поняття стабільного функціонування або стійкого розвитку підприємства. Наведені визначення ЕБП мають масштабний та комплексний характер, вивчаються основні процеси, що впливають на безпеку, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства. Головним недоліком є те, що економічну безпеку розглядають дуже широко – як пристосування до впливу зовнішнього середовища, так і ресурсне забезпечення підприємства.

Ковалев Д., Сухорукова Т. [5], Бендиков М. А. [6], Климочкин О.В. [7], Ортинський В.Л. [11], Шликов В.В. [13], Соловьев А.И [16] розглядають поняття безпеки як «здатність» підприємства до захищеності свого потенціалу та інтересів. Основна ознака такої «здатності» – це взагалі відсутність чи можливість усунення будь-яких загроз, що можуть негативно впливати на господарську діяльність. У визначеннях зазначається, що якщо підприємство, маючи свої інтереси, за допомогою системи заходів захищає їх від зовнішніх та внутрішніх загроз, то саме це і є ЕБП. На нашу думку, ЕБП повинна розглядатися не тільки як усунення загроз і пристосування до зовнішніх економічних умов, але і як поліпшення господарської діяльності даного підприємства за рахунок реалізації різних стратегій.

Половнев К.С. [12] визначає економічну безпеку не як своєрідний стан підприємства, а як безперервний процес функціонування підприємства. З даним твердженням не можна однозначно погодитись, адже процес забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути безперервним, але сама безпека підприємства – це все-таки стан підприємства чи його певна властивість, характеристика, а не процес.

Раздина Е. В. [17], Забродский В. [10] основну увагу зосереджують на тому, що ЕПБ – це комплекс заходів, норм (відносин) та характеристик (якісних, кількісних), які враховують необхідність запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам підприємства. У даних визначеннях взагалі відсутнє посилення на конкурентні переваги, хоча саме вони визначають стан ЕБП.

Окрім розглянутих вище підходів існують й інші різні підходи до визначення ЕБП [15, 19, 20], їх можна виділити окремою групою. Так, Тимофеев Т.В., Наумова Л.Г. [20] розглядають ЕБП як стан, що обмежується цілями або планами вищого керівництва. У визначенні не враховуються посилення на будь-які загрози. Козаченко Г.В. та Пономарьов В.П. [19] вбачають природу ЕБП в мірі гармонізації у часі та просторі економічних інтересів суб'єктів ведення господарської діяльності, хоча не зазначають можливість досягнення конкретних цілей. Зовсім інше пропонує розуміти під ЕПБ Пілова Д.П. [15]. В ній вона вбачає таку властивість підприємства, за якої воно здатне досягати поставленої мети. Чітко зазначає умови досягнення мети, але не вказує самі шляхи.

Спільним у даних авторів є недостатнє акцентування уваги на ознаках кризового стану, не зазначаються цілі, що досягаються підприємством. Потрібно сказати, що такий підхід до визначення економічної безпеки підприємства практично не відображає самої суті поняття. Не враховуються важливі фактори, що впливають на господарську діяльність, такі як фінансова стійкість, конкурентоспроможність, стійка ринкова позиція та ін.

У структурі визначення, що раніше зазначалося, було виділено два важливих компонента, які входять до складу терміну ЕПБ. Це об'єкти уваги впливу та цілі, що досягаються. Під об'єктами уваги впливу маються на увазі всі фактори, що можуть впливати на функціонування підприємства чи взаємодіяти з ним. У більшості визначень зустрічається посилення на внутрішні та зовнішні загрози. Не завжди використовується саме слово «загроза», здебільшого воно замінюється поняттям «небажані зміни». Пов'язано це з тим, що в літературі немає чіткого визначення самого поняття «загрози». Використання саме даного терміну не є досить правильним, краще вживати термін «постійна зміна навколишнього середовища», тому що підприємство існує в якомусь економічному середовищі, що склалося в даний момент часу, впливати на яке воно не в змозі. Деякі вчені у своїх визначеннях вживають поняття «внутрішнє середовище», хоча ці

внутрішні дестабілізуючі фактори можуть і повинні визначатися, контролюватися та усуватися самим підприємством. Зустрічається також точка зору [9, 21], яка під об'єктами уваги впливу розуміє всі події фінансово-господарської діяльності підприємства. У визначеннях зазначаються конкретні події ФГД, хоча вони можуть і не мати місце в конкретному проміжку часу. Тож під об'єктами уваги впливу слід розуміти постійну зміну навколишнього середовища, адже мінливість навколишнього середовища слід розглядати як постійний стан, а постійність протягом деякого часу – як тимчасовий стан.

Стосовно цілей, що досягаються у визначеннях, їх можна класифікувати відповідно до мети, яку вони переслідують: стабільне функціонування підприємства [2, 7, 8, 12, 14, 17, 20– 23], виживання та пристосування [3, 5, 11, 15], розвиток та вдосконалення [2, 3, 6, 11, 12, 21]. Зазначаючи цілі, більшість авторів вказують конкретні задачі, що повинні досягатися. Потрібно враховувати, що вони не завжди співпадають у короткостроковому та довгостроковому періоді.

Узагальнюючи розглянуті підходи до проблеми економічної безпеки підприємства, зробимо наступні висновки. На сьогоднішній день поняття ЕБП розглядається дуже широко, в результаті чого втрачається сама сутність визначення, інші – надто вузько, не розкриваючи економічного змісту терміну. Жодне з наведених визначень не можна заперечити, з жодним з них не можна погодитись повністю. Проаналізувавши поняття ЕБП, кожне з яких зі своєї позиції розкриває його сутність, підсумуємо наступне:

- більша частина дослідників визначають ЕБП як «своєрідний» стан, який повинен досягатися ефективним використанням ресурсів;
- захищеність підприємства, потенціалу чи його інтересів – це більше ознака чи властивість, а не сама сутність ЕБП;
- одним з основних факторів, що визначає стан ЕБП, є володіння стійкими конкурентними перевагами (конкурентноспроможна продукція, фінансова стійкість, правова захищеність, стабільний попит та ін.);
- майже у всіх поняттях елементом об'єкту впливу виступають зовнішні та внутрішні загрози; нейтралізація в повній мірі чи лише частково такого впливу можлива за рахунок своєчасного впровадження комплексу заходів.

Розглянувши існуючі підходи до поняття економічної безпеки підприємства, надамо власне визначення ЕБП, яке б чітко та в той же час найбільш повно відобразило його сутність. У запропонованому визначенні економічної безпеки підприємства було уточнено наступне:

- ефективність використання ресурсів виступає як засіб досягнення ЕБП;
- головною ознакою стану ЕБП є наявність у підприємства конкурентних переваг;
- у визначенні зазначається межа досягнення цілей – максимальне наближення;
- під умовами розуміється постійна зміна навколишнього середовища.

Отже під економічною безпекою підприємства потрібно розуміти власне стан самого підприємства, який характеризується наявністю конкурентних переваг, що досягаються ефективним використанням існуючих власних та залучених некорпоративних ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу заходів з метою захисту своєї господарської діяльності для максимального досягнення поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Стабільний розвиток та функціонування вітчизняних підприємств неможливе без належного захисту діяльності підприємств від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів. Це забезпечується лише за підтримки достатнього рівня економічної безпеки діяльності підприємств. Відсутність на сьогоднішній день єдності дослідників щодо визначення економічної безпеки підприємства створює необхідність подальшого вивчення даного питання. У зв'язку з цим нами було досліджено та надано критичний аналіз визначень ЕБП.

В результаті вивчення сутності ЕБП нами було розроблена систематизація за спільним та відмінними рисами даних понять. Це дало змогу, з одного боку, більш повно зрозуміти логіку міркувань дослідників, а з іншого – виділити структуру, яку повинно мати визначення ЕБП: сутність поняття, об'єкти уваги впливу та цілі, що досягаються.

На основі проведеного дослідження, було запропоновано власне розуміння економічної безпеки, яке в повній мірі відображує його природу. Адже без належного розуміння сутності поняття ЕБП неможливе подальше дослідження питань, пов'язаних з діагностикою та оцінкою рівня економічної безпеки підприємства.

Література

1. Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. Трактаты / Ж.Ж. Руссо; [пер. с фр.]. – М. : "КАНОН-пресс", "Кучково поле", 1998. – 416 с.
2. Цигилик И. И. Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма / И. И. Цигилик, Т. М. Паневник // Экономика. – 2007. – № 8. – С. 3 – 5.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3. – С. 12– 19.
4. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т.М.

- Соколенко // Сучасна наука ХХІ століття : Сьома Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку" (19–21 травня 2011 р.). – К., 2011.
5. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2005. – № 10. – С. 48 – 52.
6. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 17–29.
7. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб : Питер, 2002. – 160 с.
8. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М. : Мир безопасности, 1999. – 106 с.
9. Климошкин О.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: проблемы вывода из-под криминального влияния : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.В. Климошкин. – М. : МГИУ, 2002. – 196 с.
10. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В.Забродский, Н.Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15–16. – С. 35–37.
11. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
12. Половнев К.С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия : дис.... канд. экон. наук : 08.00.05 / К.С. Половнев. – Екатеринбург, 2002. – 134 с.
13. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб : 1999. – 138 с.
14. Судоплатов А.П. Безопасность предпринимательской деятельности / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 123 с.
15. Пілова Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Д.П. Пілова. – Кривий Ріг, 2007. – 20 с.
16. Соловьёв А.И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта / А.И. Соловьёв // Конфидент. – 2002. – № 3. – С. 46–50.
17. Раздина Е.В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.В. Раздина. – М. : 1998. – 164 с.
18. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник Московского гос. ун-та. Сер. 6 "Экономика". – 1995. – № 3. – С. 3–9.
19. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов // Теорія та практика управління у трансформаційний період : зб. наук. праць. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3–7.
20. Тимофеев Т.В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий / Т.В. Тимофеев, Л.Г. Наумова [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6
21. Гічова Н.Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : дис. ... к.е.н. : 08.00.04 / Н.Ю. Гічова. – Дніпропетровськ, 2010. – 190 с.
22. Вишняков Я.Д. Управление обеспечением безопасности предприятий: экономические подходы / Я.Д. Вишняков, С.А. Харченко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mevriz.ru/articles/2001/5/1533.html>
23. Полушкин О.А. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики / О.А. Полушкин [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://old.it2b.ru/it2b3.view3.page180.html>

References

1. Russo Zh.Zh. Ob obshhestvennom dogovore. Traktaty / Per. s fr. / Zh.Zh Russo. – М.: "KANON-press", "Kuchkovo pole", 1998. – 416 p.
2. Cigilik I. I. Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija v sisteme vnutrennego jekonomicheskogo mehanizma/ I. I Cigilik, T. M. Panevnik // Jekonomika. – 2007. – № 8. – pp. 3 – 5.
3. Il'jashenko S.N. Sostavljajushhie jekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatija i podhody k ee ocenke / S.N. Il'jashenko // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2003. – № 3. – pp. 12-19.
4. Sokoleno T.M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva v umovakh tranzitivnoi ekonomiky / T.M. Sokoleno // Suchasna nauka KhKhI stolittia: Coma Miznarodna naukovopraktychna internet-konferentsiia "Nauka i zhyttia: suchasni tendentsii, intehratsiia u svitovu naukovu dumku" (19-21 travnia 2011 r.). – Kyiv, 2011.
5. Kovalev D. Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija/ D. Kovalev, T. Suhorukova // Jekonomika Ukrainy. – 2005. – № 10. – pp. 48 – 52.
6. Bendikov M.A. Jekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija v uslovijah krizisnogo razvitija / M.A. Bendikov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – № 2. – pp. 17-29.
7. Grunin O.A. Jekonomicheskaja bezopasnost' organizacii / O.A. Grunin, S.O. Grunin. – SPb.: Piter, 2002. – 160 p.
8. Mak-Mak V.P. Sluzhba bezopasnosti predpriyatija (organizacionno-upravljencheskie i pravovye aspekty dejatel'nosti) / V.P. Mak-Mak. – М.: Mir bezopasnosti, 1999. – 106 p.
9. Klimochkin O.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija: problemy vyvoda iz-pod kriminal'nogo vlijanija: dis. na soisk. nach. stepeni kand. jekon. nauk: spec. 08.00.05 / O.V. Klimochkin. – М.: MGIU, 2002. – 196 p.
10. Zabrodskij V. Teoreticheskie osnovy ocenki jekonomicheskoi bezopasnosti otrasli i firmy/ V. Zabrodskij, N.Kapustin // Biznes-inform. – 1999. – № 15 – 16. – pp. 35 – 37.

11. Ortins'kij V. L. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizacij ta ustanov. Navch. posib. / V. L. Ortins'kij, I. S. Kernic'kij ta in. – K.: Pravova ednist', 2009. – 544 p.
12. Polovnejv K.S. Mehanizm obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti promyshlennogo predpriyatija : Dis.... kand. jekon. nauk : 08.00.05 / K.S. Polovnejv. – Ekaterinburg, 2002. – 134 p.
13. Shlykov V.V. Kompleksnoe obespechenie jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija/ V.V. Shlykov. – SPb: 1999. – 138 p.
14. Sudoplatov A.P. Bezopasnost' predprinimatel'skoj dejatel'nosti/ A.P. Sudoplatov, S.V. Lekarev. – M.: OLMA-PRESS, 2001. – 123 p.
15. Pilova D.P. Formuvannia ta otsinka ekonomichnoi bezpeky hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy» / D.P. Pilova. – Kryvyi Rih, 2007. – 20 p.
16. Solov'jov A.I. Jekonomicheskaja bezopasnost' hozjajstvujushhego sub#ekta/ A.I.Solov'jov // Konfident. – № 3. – 2002. – pp. 46-50
17. Razdina E.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' (sushhnost' i tendencii razvittija): dis. kand. jekon. nauk: 08.00.01 / E.V. Razdina. – M.: 1998. – 164 p.
18. Tambovcev V.L. Jekonomicheskaja bezopasnost' hozjajstvennyh sistem: struktura problemy/ V.L. Tambovcev // Vestnik Moskovskogo gos. un-ta. Ser. 6 "Jekonomika". – 1995. – № 3. – pp. 3–9.
19. Kozachenko H.V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv: sutnist i peredumovy formuvannia / H.V. Kozachenko, V.P. Ponomarov // Teoriia ta praktyka upravlinnia u transformatsiinyi period: Zb. nauk. prats. – Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2001. – T. 3. – pp. 3-7
20. Timofeev T.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' i upravlenie riskom predpriyatij / T.V. Timofeev, L.G. Naumova Web Resource.URL: http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6
21. Hichova N.Yu. Diahnostyka ta pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: dys. Na zdob. nauk. stupenia k.e.n.: spets. 08.00.04/ N.Yu. Hichova. – Dnipropetrovsk, 2010. – 190 p.
22. Vishnjakov Ja.D. Upravlenie obespecheniem bezopasnosti predpriyatij: jekonomicheskie podhody / Ja.D.Vishnjakov, S.A. Harchenko Web Resource.URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/5/1533.html>
23. Polushkin O.A. Upravlenie bezopasnost'ju predpriyatij v uslovijah rynochnoj jekonomiki/ O.A.Polushkin Web Resource.URL: <http://old.it2b.ru/it2b3.view3.page180.html>

Рецензія/Peer review : 30.5.2013 р.

Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри економічного аналізу і фінансів Національного гірничого університету України Єрмошкіна О.В.

УДК 336.22:334.012.64

Л.О. МАТВІЙЧУК

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано сучасний стан розвитку малого бізнесу та висвітлено його роль в економіці України. Розглянуті особливості оподаткування малих підприємств, визначено переваги та недоліки застосування єдиного податку.

Ключові слова: малий бізнес, оподаткування, економічний розвиток, спрощена система.

L.O. MATVIYCHUK

Khmelnitsky National University

PECULIARITIES OF SMALL BUSINESS TAXATION IN UKRAINE

This article deals with the nature of small business, and determined its leading role in the market economy model. Consider regulations that the legal basis for small business and the simplified system of taxation, accounting and reporting criteria for small businesses, which are used in Ukraine, analyzes the current state of small business in Ukraine. Deals with innovation on the organization of accounting and small business taxation in the context of the Tax Code of Ukraine. Studied the positive and negative effects of the tax code on the further development of small businesses, operating under the simplified system of taxation and accounting (flat tax).

Key words: small business, taxation, economic development, simplified

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки та атрибутом сучасної моделі господарювання. Цей сектор економіки історично відіграє роль необхідної передумови створення ринкового середовища, оскільки був первинною вихідною формою ринкової системи господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Світовий досвід показує, що малий бізнес є однією із рушійних сил економічного розвитку, ефективним засобом структурної перебудови, активізації інноваційної діяльності, подолання диспропорцій на окремих сегментах ринку, утворення нових робочих місць і зниження безробіття. Малий бізнес надає економіці гнучкості, мобілізує значні фінансові та виробничі ресурси, сприяє формуванню конкурентного середовища і тим самим свідчить про рівень розвитку економіки країни та ступінь демократизації суспільства. Проблема створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й узгодження функцій управління ним на всіх рівнях. В сучасних умовах глобалізації та трансформації економічних процесів, подальший розвиток малого бізнесу в Україні потребує глибокого дослідження напрямків стимулювання його розвитку шляхом застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності. Саме використання особливих

режимів оподаткування для підтримки як пріоритетних видів господарської діяльності, так і безпосередньо окремих груп суб'єктів підприємництва є одним з шляхів забезпечення ефективного їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Вивчення теоретико-методологічних засад оподаткування суб'єктів малого бізнесу присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як О. Василик, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Завгородній, Ю. Іванов, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, М. Кучерявенко, В. Литвиненко, В. Люткевич, І. Лютій, В. Приймак, П. Бернс, Й. Ворста, П. Равантлоу, Д. Сторея, П. Хейне. Однак, незважаючи на значний науковий доробок вчених, малодослідженими залишаються питання особливості застосування спрощеної системи оподаткування у сфері малого бізнесу в умовах мінливості та трансформації податкового законодавства, а також питання щодо наукового обґрунтування економічної та соціальної ефективності створення спеціальних режимів оподаткування для малих підприємств в Україні, що й зумовлює актуальність та практичну значущість обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті є висвітлення сучасного стану розвитку малого бізнесу в Україні, визначення особливостей оподаткування малих підприємств, виявлення переваг та недоліків застосування єдиного податку.

Основний матеріал дослідження. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [1].

Специфічними ознаками малого бізнесу є насамперед його кількісні класифікаційні параметри, які розрізняються залежно від національних особливостей країн. Чинне законодавство України встановлює подвійне кількісне обмеження для юридичних осіб вітчизняного малого підприємництва – чисельність працюючих та обсяг річного доходу [2, с. 39].

Ще донедавна малими в Україні вважались підприємства середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищувала 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період становив не більше 70 млн грн. Однак, з прийняттям Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 року № 4618-VI та внесення відповідних змін до Господарського кодексу суб'єктами малого підприємництва наразі є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [3].

Із числа суб'єктів малого підприємництва ГКУ виділяє підкатегорію суб'єктів мікропідприємництва, до яких відносить фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, в яких (обидва наведені нижче критерії повинні виконуватися і тими, й іншими): середня кількість працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб; річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Однак, зауважимо, що необхідність запровадження підкатегорії суб'єктів мікропідприємництва наразі є не зовсім зрозумілою, оскільки існуючі нормативно-правові акти не надають для них жодних переваг порівняно з іншими категоріями суб'єктів підприємництва, на яких він поширюється.

Малий бізнес є органічним елементом економіки. В структурі сучасної ринкової економіки малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 01.01.2013 року було зареєстровано 6704488 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1405069 юридичних осіб та 5299419 фізичних осіб-підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом минулого року, збільшилася на 204518 суб'єктів, що на 3,15 % більше ніж за відповідний період минулого року. Кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2013 року, становить 4046270 одиниць, що на 0,02% більше ніж за відповідний період минулого року (табл. 1).

За останні два роки поступово відбувалось збільшення кількості юридичних осіб та зменшення фізичних осіб-підприємців. Так, у 2011 році кількість юридичних осіб збільшилася на 2,53 %, а у 2012 році – на 2,25 % і станом на 01.01.2013 року становила 1025857 одиниць. Кількість фізичних осіб-підприємців станом на 01.01.2013 року становила 3020413 одиниць, що на 0,71 % менше ніж за відповідний період минулого року.

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2012 року в структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємництва частка малих підприємств становила 93,7 %, середніх – 5,7 %

та великих – 0,6 %. Протягом 2010–2012 років ці показники не зазнали суттєвих змін.

Таблиця 1

Основні показники стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні за 2008–2012 роки

Показники (на кінець року)	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість зареєстрованих (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) суб'єктів господарської діяльності, в тому числі:	5 715 779	5 970 779	6 270 107	6 499 970	6 704 488
Кількість зареєстрованих юридичних осіб	1 204 526	1 252 437	1 303 360	1 3579 22	1 405 069
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	4 510 608	4 718 342	4 966 747	5 142 048	5 299 419
Загальна кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, в тому числі:	3 899 782	3 973 916	4 094 025	4 045 317	4 046 270
Кількість юридичних осіб, діяльність яких не припинено	917 532	981 105	978 514	1 003 268	1 025 857
Кількість фізичних осіб-підприємців, діяльність яких не припинено	2 982 250	3 112 694	3 115 511	3 042 049	3 020 413

Існуючий сегмент малого підприємництва в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже, і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор малого бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності оподаткування [4]. Роль та функції малого бізнесу полягають не тільки у тому, що він є одним з найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту. Суть малого бізнесу полягають у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; становить основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; забезпечує швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; сприяє насиченню ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції [1].

Малі форми підприємництва відіграли провідну роль у створенні ефективної ринкової економіки багатьох держав світу, оскільки створюють додаткові робочі місця, скорочують рівень безробіття, що сприяє зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб. За інформацією Міністерства доходів і зборів України загальна кількість платників податків, які перебували на обліку в територіальних органах Міндоходів, станом на 01.01.2013 року, становила 3853720 осіб (з яких 1204893 юридичних осіб, 2648827 фізичних осіб), що становить 57,5 % від загальної кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання у 2012 році, або на 1 % більше ніж за звітний період минулого року (3849880 осіб). Загальна кількість платників податків, які сплачували податки, за період 2012 року становила 2528952 осіб або 66 % від загальної кількості платників податків, які перебували на обліку в органах Міндоходів. У 2012 році загальна кількість юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності, які сплачували податки, становила 584340 осіб (або 23 % від загальної кількості платників податків), з яких 395096 особи обрали загальну систему оподаткування, відповідно 14872 осіб – спрощену систему оподаткування, 40516 осіб – сплату фіксованого сільськогосподарського податку.

Таким чином, зростання кількості осіб, які переходять на спрощену систему оподаткування та звітності потребують подальшого удосконалення застосування спрощених режимів в Україні.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні законодавчу основу ведення малого бізнесу та застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності складають: Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI; Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. №4618-17; Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності» від 04.11.2011 р. № 4014-IV; Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» від 20.11.2012 року № 5503-VI; Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39.

Історично першими нормативними документами, що регулювали діяльність підприємств за спрощеними системами обліку, оподаткування і звітності стали Указ Президента «Про спрощену систему

оподаткування, обліку та звітності» № 727/98 від 3 липня 1998 року і Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок», що вступили в дію з 1 січня 1999 року. Впровадження даних законодавчих актів сприяло розвитку і оптимізації діяльності як малого бізнесу, так і сільськогосподарських підприємств.

Прийняття Податкового кодексу України у 2010 р., з одного боку, стало ще одним кроком до впорядкування системи законодавства, з іншого – змінило правила регулювання системи оподаткування, а відтак, і вплив держави на бізнес. Основними рисами новаций Кодексу, які вступили в дію у 2011 році щодо спрощеної системи оподаткування стали: проведена більш глибока диференціація платників єдиного податку; здійснений перехід від оподаткування виручки до оподаткування доходу; урегулювання порядку оподаткування платників у випадку порушення ними законодавчо встановлених обмежень щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; зменшення податкового навантаження на платників за рахунок задекларованого зниження ставок єдиного податку; уніфікація порядку та строків подання податкової звітності та сплати єдиного податку [5].

Прийняття Закону України від 20.11.2012 року № 5503-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» внесло певні зміни у застосування спрощеної системи оподаткування. Так, було змінено ставки єдиного податку для платників п'ятої та шостої групи знижено з 7 до 5 відсотків (у разі сплати ПДВ) і з 10 до 7 відсотків (у разі включення ПДВ до складу єдиного податку). Також для вищезгаданих груп «спрощенців» знято обмеження щодо максимальної кількості найманих працівників.

Зміни торкнулись і заяв для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування. Згідно із доповненим підпунктом 298.1.1 пункту 298.1 статті 298 ПКУ вищевказана заява подається до органу ДПС за вибором платника податків в один з таких способів: особисто платником податків або уповноваженою на це особою; надсилається поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення; засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством. Зокрема, у цій заяві необхідно зазначити обрану групу або зміну групи (раніше така вимога була відсутня). У свідоцтві платника єдиного податку також зазначається група платника (раніше така вимога була відсутня).

Ще одна суттєва новація — звітним періодом для платників єдиного податку другої групи тепер є календарний рік (раніше був квартал). Отже, декларацію з єдиного податку за перший квартал, півріччя та 9 місяців 2013 року їм подавати не потрібно.

Також, однією з норм Закону в підрозділ 10 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ вводиться пункт 16, згідно з яким для платників єдиного податку з 1 січня 2014 року вводиться нова форма податкових перевірок – електронна. Для всіх інших платників податків це нововведення передбачається у 2015–2016 роках [4].

Таким чином, застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг, а саме:

- спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку; суб'єкти малого підприємництва можуть перейти на сплату Єдиного податку як з початку року, так і з початку будь-якого кварталу;
- значно спрощуються розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків.

Проте, поряд з перевагами спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, існують і певні вади, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні, зокрема:

- обмеження обсягів виторгу суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування;
- суми єдиного податку фізичної особи-платника податку сплачуються авансом за звітний період (квартал); при цьому не враховують, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період;
- елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою 6 % за умови сплати ПДВ; оскільки 6 % податку нараховують, виходячи з виторгу, включаючи ПДВ, яка надходить від покупців на поточний рахунок чи в касу підприємства, а це економічно неправильно [7];
- обмеження обсягу доходу, отриманого підприємцями з метою застосування спрощених режимів оподаткування розширює обсяги тінювого сектору економіки, оскільки змушує суб'єктів підприємницької діяльності штучно зменшувати обсяги доходів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Досягнення оптимального рівня оподаткування можливе за умови використання всього комплексу методів податкового регулювання, при чому структура податкового механізму повинна відповідати особливостям розвитку національної економіки.

У сфері підвищення ефективності застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, в першу чергу, необхідно зменшити витрат часу і коштів суб'єктів підприємницької діяльності на ведення податкового обліку та сплату податків; лібералізувати систему справляння та адміністрування податку, переглянути існуючі пільги під час сплати податків з метою створення конкурентного ринкового середовища та рівних умов для ведення бізнесу та ін.

З метою побудови ефективної системи оподаткування малого бізнесу доцільними будуть подальші дослідження направлені на вивчення зарубіжного досвіду оподаткування малих підприємств та

Література

1. Алексеєнко В. Роль малого бізнесу в економіці України / В. Алексеєнко // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – Переслав-Хмельницький. – 2009. – Вип. 13.
2. Красота О.В. Мале підприємництво: економічна сутність та роль у подоланні кризи / О.В. Красота // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2010. – Вип. 117. – С. 37–40.
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>
4. Майстренко О. В. Перспективи розвитку в Україні спрощеного оподаткування малого підприємництва / О. В. Майстренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/30255>
5. Коротун В. І. До питання реалізації новацій податкового кодексу щодо оподаткування малого бізнесу в Україні / В. І. Коротун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/104/#.UfQwTqyMJdP>
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів» від 20.11.2012 року № 5503-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5503-17/page>
7. Дробязко С.І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу / С.І. Дробязко, Т.М. Козир, С.Б. Холод. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 416 с.

References

1. Alekseenko V. Rol' malogo biznesu v ekonomicii Ukraini // Alekseenko V. /Ekonomichnij visnik universitetu. : zb. nauk. prac'. – Pereslav-Hmel'nic'kij. – 2009.- Vip. 13.
2. Krasota O.V. Male pidpriemnictvo: ekonomichna sutnist' ta rol' u podolanni krizi / O. V. Krasota // Visnik Kiivs'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Serija "Ekonomika". – 2010. – Vip. 117. – S. 37-40.
3. Gospodars'kij kodeks Ukraini // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>
4. Majstrenko O. V. Perspektivi rozvitku v Ukraini sproshhenogo opodatkovannja malogo pidpriemnictva / O. V. Majstrenko // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.minjust.gov.ua/30255>
5. Korotun V. I. Do pitannja realizacii novacij podatkovogo kodeksu shhodo opodatkovannja malogo biznesu v Ukraini / V. I. Korotun // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/104/#.UfQwTqyMJdP>
6. Zakon Ukraini «Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukraini shhodo peregljadu stavok dejakih podatkov i zboriv» vid 20.11.2012 roku № 5503-VI. - [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5503-17/page>
7. Drobjazko S.I. Oblik ta opodatkovannja pidpriemstv malogo biznesu / S.I. Drobjazko, T.M. Kozir, S.B. Holod. – K. : Centr navch. lit-ri, 2012. – 416 s.

Рецензія/Peer review : 6.7.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.
Рецензент:

УДК 65.018 (477)

М.І. ЮДИНА

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ КРИТЕРІЇВ ТА НАПРЯМІВ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто критерії зниження витрат виробництва у собівартості продукції; напрями зменшення собівартості продукції; зроблено аналіз методів планування зниження собівартості для підвищення рентабельності промислових підприємств.

Ключові слова: собівартість, економія витрат, планування, вдосконалення організації виробництва.

M.I. YUDINA

Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF CRITERIA AND WAYS OF PRODUCTION EXPENDITURE REDUCTION IN PRODUCT COST

The article concerns criteria of production expenditure reduction in product cost, ways product cost reduction, analyzes methods of cost reduction planning for increasing of industrial enterprises profits.

Key words: cost, expenditure saving, planning, improvement of production.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.

Ефективність виробництва відноситься до ключових категорій ринкової економіки, яка безпосередньо пов'язана зі зменшенням витрат і зростанням прибутку. Зниження витрат підприємства при виробництві продукції є однією з основних задач всіх промислових підприємств. При виявленні напрямів в пошуку

шляхів і факторів зниження собівартості головну увагу звертають на особливості виду діяльності кожного об'єкта господарювання. В умовах ринкової економіки, коли фінансова підтримка збиткових підприємств є не правилом, а виключенням, як це було при адміністративно-командній системі, дослідження проблем зменшення витрат виробництва, розробка рекомендацій у цій області – одне з першочергових питань всієї економічної теорії. На даний час існує недостатня кількість саме таких методів організації виробництва, які б давали змогу знизити витрати виробництва у собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень. Основні теоретико-методологічні та практичні дослідження критеріїв та напрямів зменшення витрат виробництва у собівартості продукції висвітлені в роботах Є. Бойко [1], М. Володькіної [2], О. Гетьмана [3], Л. Голубовського [4], М. Грещака [5], М. Жовнірової [6], У. Когути [7], Н. Костецької [8], С. Котлярова [9], Я. Кудрі [10], В. Осипова [11], Г.Серебреннікова [12] та ін. Ними визначаються основні критерії та чинники зниження витрат виробництва у собівартості продукції, формуються методи економії витрат та основи побудови ефективної системи управління виробничим процесом.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виявленні нових та розгляді уже існуючих методів зменшення витрат виробництва у собівартості продукції, визначенні перспективних напрямів зменшення собівартості продукції промислових підприємств, розгляді відповідних методів організації виробництва, які б давали змогу виявляти можливості економії витрат і відповідно росту прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим критерієм підвищення ефективності виробництва є зменшення витрат виробництва у собівартості продукції. Розмір витрат виробництва є однією з умов успіху на ринку, оскільки чим менші витрати виробництва, тим більший прибуток отримує підприємство з врахуванням рівня ринкових цін. Витрати виробництва знаходять своє вираження в показниках собівартості продукції, що в грошовому виразі характеризує всі матеріальні витрати і витрати на оплату праці, необхідні для виробництва і реалізації продукції.

Для визначення мінімального рівня затрат виготовленої продукції використовується планування собівартості. Однією з основних задач планування продукції є пошук можливостей для виконання виробничої програми з якнайменшими витратами.

Здебільшого застосовується два методи планування собівартості продукції підприємства: критеріальний і кошторисний. Критеріальний метод дозволяє розрахувати укрупнено зміну базового рівня затрат на виробництво і реалізацію продукції в розрізі техніко-економічних чинників, що мають вплив на підприємстві. Для повнішого виявлення можливостей зниження витрат і збільшення прибутку, а також для глибшого і всебічного аналізу фактичних витрат і причини їх відхилення від розрахункового рівня доцільно поєднувати пофакторний і кошторисно-нормативний методи планових розрахунків собівартості.

Критеріальний метод планування собівартості може також застосовуватися як основний метод передпланового аналізу або як метод укрупнених розрахунків на тривалі тимчасові періоди (наприклад, на рік при поквартальних кошторисно-нормативних розрахунках).

Кошторисно-нормативні розрахунки величини необхідних витрат дозволяють більш повно врахувати конкретні умови діяльності підприємства і точніше визначити величини необхідних витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також більш раціонально організувати внутрішньовиробничі економічні відносини і контроль за витратами [10].

Кінцевою метою всієї системи кошторисних розрахунків собівартості продукції підприємства є розрахунки (калькуляції) виробничої собівартості одиниці продукції по кожному її виду, розрахунки собівартості товарної і реалізованої продукції, розрахунку зведеного кошторису затрат.

Критеріальний метод планування собівартості продукції підприємства можна розглянути за техніко-економічними критеріями зниження собівартості продукції підприємства:

1. Підвищення технічного рівня виробництва, зокрема впровадження нових прогресивних технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки та технології, що застосовуються; краще використання сировини та матеріалів.

2. Поліпшення організації виробництва та праці, тобто вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; впровадження наукової організації праці; поліпшення використання основних виробничих фондів; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат тощо.

3. Зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва.

4. Зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції [2].

Методи оцінки впливу техніко-економічних чинників на зниження витрат підприємства можуть використовуватися як при аналізі, так і при плануванні собівартості продукції на майбутній період.

Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається за рахунок зниження норм їхнього використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва і збереження, повторне використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій. На розмір витрат істотний вплив має зміна цін на сировину і матеріали. При їхньому збільшенні витрати зростають, а при зниженні – зменшуються. Відсоток зниження розміру витрат за рахунок зменшення матеріальних витрат і зміни цін на сировину та матеріали може бути розрахований за формулою:

$$ЗВм = (1 - j_m \times j_{ц}) У_m \times 100, \quad (1)$$

де j_m – індекс зміни норм використання сировини і матеріалів на одиницю продукції;
 $j_{ц}$ – індекс зміни цін на сировину і матеріали;
 $У_m$ – питома вага вартості матеріальних витрат у витратах підприємства (у відсотках).

Зниження витрат підприємства забезпечується за рахунок зменшення витрат живої праці на одиницю продукції і темпів зростання його продуктивності стосовно темпів зростання середньої заробітної плати. Розмір зниження витрат (у відсотках) за рахунок росту продуктивності праці можна визначити за формулою:

$$ЗВзп = (1 - j_{зп} : j_{пп}) У_{зп} \times 100, \quad (2)$$

де $j_{зп}$ – індекс зростання середньої заробітної плати;
 $j_{пп}$ – індекс зростання продуктивності праці;
 $У_{зп}$ – питома вага заробітної плати у витратах підприємства [3].

Бойко В.В. групує критерії зниження собівартості за двома видами: внутрішньовиробничі, зовнішньовиробничі (рис. 1) [1].



Рис. 1. Критерії зниження витрат виробництва у собівартості продукції

Розробка методик щодо такої організації виробництва, яка б давала змогу знижувати витрати у собівартості продукції в даний час представлено двома основними школами: американською і японською. Це численні системи матеріально-технічного забезпечення виробництва, його економічного стимулювання тощо. У зниженні витрат виробництва значна роль належить державним програмам в області науково-технічного прогресу і державним стандартам.

Значне зниження витрат виробництва досягається в результаті застосування прогресивних методів організації виробництва. Прикладом служить розроблена в Японії і широко застосовна в усьому світі система організації виробництва «just in time». Вона знижує витрати виробництва за рахунок бездефектного виготовлення продукції. Якщо попадаються браковані деталі, виробничий процес зупиняється тому, що запасів на робочому місці немає. Японські підприємства роблять акцент на підвищенні продуктивності праці, використовують автоматичні пристрої для контролю якості. В результаті знижуються витрати виробництва, що пов'язані з повторним опрацюванням бракованих виробів, витратами сировини і заробітної плати.

Велику увагу економісти приділяють таким резервам зниження витрат, як зміна класифікації, вирахування і калькулювання витрат. Наприклад, розмежування витрат на виробництво продукції вищої якості і на виробництво нестандартної продукції; застосування єдиної системи калькулювання витрат на всіх стадіях життєвого циклу виробів; посилення ролі калькулювання; більш чітко виділення витрат на управління, підготовку виробництва, реалізацію досягнень науково-технічного прогресу, в тому числі

підвищення якості продукції тощо [7].

Систематичне зниження витрат – основний засіб підвищення прибутковості функціонування підприємства. Можна виділити наступні основні напрями зниження витрат виробництва у всіх сферах національної економіки:

- використання досягнень науково-технічного прогресу (більш повне використання виробничих потужностей, сировини і матеріалів, у тому числі і паливно-енергетичних ресурсах, створення нових ефективних машин, устаткування, нових технологічних процесів);
- вдосконалювання організації виробництва і праці;
- державне регулювання економічних процесів.

Перш ніж розглядати основні напрями економії витрат, необхідно зауважити, що сама діяльність підприємства з забезпечення економії витрат у переважній більшості випадків вимагає витрат праці, капіталу і фінансів. Ефективність за витратами буде, коли зростання корисного ефекту перевищить витрати на забезпечення економії. Можливим є і граничний варіант, коли зменшення витрат на виробництво виробу не змінює його корисних властивостей, але дозволяє знизити ціну в конкурентній боротьбі. В сучасних умовах типовим є не збереження споживчих якостей, а економія на витратах у розрахунку на одиницю корисного ефекту чи інших важливих для споживача характеристик. На практиці це часто приймає такі форми, як, наприклад, зниження вартості одиниці виробничої потужності металообробного верстата.

Висновки з даного дослідження. Перед керівництвом промислових підприємств стоїть завдання не тільки підрахувати вже наявні витрати, але і знайти всі можливі шляхи їх зниження. Можливості зниження витрат виробництва виділяються й аналізуються за критеріями, напрямиами. Для повнішого виявлення можливостей зниження витрат і збільшення прибутку, а також для глибшого і всебічного аналізу фактичних витрат і причини їх відхилення від розрахункового рівня доцільно поєднувати покритеріальний і кошторисно-нормативний методи планових розрахунків собівартості. Перш ніж визначити, як провести зниження витрат виробництва, необхідно провести їх розрахунок, зібрати та проаналізувати дані про всі витрати, дослідити зміни витрат в часі. Також проводиться аналіз того, як на результативності діяльності компанії відіб'ється зменшення величини всіх витрат.

В середині підприємства витрати здебільшого можна знижувати за рахунок зміни норм використання сировини, зменшення витрат живої праці на одиницю продукції тощо. Для цього розроблено ряд показників, які нині широко використовуються на підприємствах. Значне зниження витрат досягається за рахунок застосування прогресивних методів організації виробництва, наприклад система «just in time».

Отже, кожне підприємство при ефективному управлінні витратами зможе зменшити витрати в собівартості продукції, що в подальшому вплине на збільшення отриманого прибутку. Подальші розробки щодо цього питання повинні стосуватися визначення ефективної системи функціонального управління (планування, організування, контролювання, мотивування, регулювання) собівартістю у забезпеченні розвитку підприємств.

Література

1. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / Є.І. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 139–143.
2. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства : [навч. посіб.] / М.В. Володькіна. – К. : ЦНЛ, 2004. – 196 с.
3. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Голубовський Л.І. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л.І. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 187–197.
5. Грещак М.Г. Управління витратами : [навч. посіб.] / М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба та ін. ; за заг. ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.
6. Жовнірова М.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / М.В. Жовнірова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 19.2. – С. 126–132.
7. Когут У. Удосконалення аналізу витрат машинобудівного підприємства / У. Когут // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 14. – С. 89–96.
8. Костецька Н.І. Класифікація витрат як основа формування стратегії зниження витрат підприємства / Н.І. Костецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 6. – Т. 1. – С. 71–74.
9. Котляров С.А. Управление затратами / Котляров С.А. – СПб : Питер, 2001. – 160 с.
10. Кудря Я.В. Сутність і зміст застосування методу регресії собівартості у забезпеченні розвитку управління корпораціями в машинобудівній галузі економіки України / Я.В. Кудря // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 48–50.
11. Осипов В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Осипов. – Одеса : «Маяк», 2005. – 724 с.
12. Серебренников Г. Снижение себестоимости продукции / Г. Серебренников, С. Иванов // Риск. – 2001. – № 2. – С. 45–47.

1. Boyko Ye.I. Improvement of the expenditure system on enterprises/ Ye.I. Boyko // Ukrainian National Forestry University Scientific Bulletin. 2008. - № 18.6. - S. 139-143
2. Volodkina M.V. Economics of Industrial Enterprise: [training manual] / M.V. Volodkina.-K.: TSNL, 2004. – 196 s.
3. Hetman O.O., Shapoval V.M. Business economics: [training manual] /O.O. Hetman, V.M. Shapoval. K.: Center of training literature, 2010. - 488 s.
4. Holubovskiy L.I. Analysis of modern methods of expenditure control: [training manual]/ L.I. Holubovskiy // Galicial Economic Bulletin.-2010.- № 1(26).- S. 187-197
5. Hreshchak M.G. Expenditure control: [training manual / M.G. Hreshchak, V.M.Gordiyenko, O.S. Kotsyuba etc.; under the editing of M.G. Hreshchak. K.: KNEU, 2008. - 264 s.
6. Zhovnirova M.V. Improving cost management system in enterprises / M.V. Zhovnirova // National Forestry University Scientific Bulletin. -2010.- № 19.2.- S.126-132
7. Kohut U. Improvement of the engineering enterprise expenditure analysis / U. Kohut // National University "Lviv Polytechnica" Bulletin. - 2008. - № 14.- S. 89-96
8. Kostetska N.I. Expenditure classification as the basis of enterprise expenditure reduction strategy forming // Khmelnytskyi National University Bulletin. - 2005. - № 6. - Т.І.- S. 71-74
9. Kotlyarov S.A. Expenditure control. –SPb.: Piter, 2001.-160 s.
10. Kudrya Ya.V. Nature and content of the regression of the method in providing cost management development corporations in the engineering industries Ukraine/ Ya.V. Kudrya// Economy and state.-2009.- №5. – S. 48-50
11. Osypov V.I. Business economy: [training manual] / V.I. Osypov. – Odesa: "Mayak", 2005. – 724 s.
12. Serebrennikov G., Ivanov S. Production cost reduction / G. Serebrennikov, S. Ivanov // Risk. - 2001. - № 2. – S. 45-47

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р.

Надрукована/Printed :8.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 65.050.12

М.В. ЛУЧИК

Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

В статті досліджено сутність економічної безпеки аграрної галузі і визначено її структуру. Дана характеристика основних функціональних складових економічної безпеки аграрної галузі, обґрунтовано взаємозв'язок між ними.

Ключові слова: безпека, галузь, загрози і ризики, економічна безпека аграрної галузі.

M.V. LUCHYK

Podilskyi state agrarian university, Kamianets-Podilskyi

ECONOMIC SECURITY OF AGRARIAN SECTOR AND ITS STRUCTURE ELEMENTS

Abstract – The aim of the research – to explore the nature and functional structure of economic security of agrarian sector; consider the economic security of the agrarian sector as a combination of internal and external conditions that facilitate efficient dynamic growth of the national economy, its ability to satisfy demands of society in food, to ensure the competitiveness of agricultural products on the internal and external markets.

In the article the functional components of economic security of the agrarian sector are described. There are: political and legal, financial, investment, innovation, environmental, marketing, social, intellectual and human resources.

Efficient interaction of economic security of the agrarian sector will ensure economic, social and food security.

Keywords: security, sector, threats and risks, economic security of the agrarian sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями

Сьогодні одним з видів загроз економічній безпеці держави є деградація найбільш передових галузей національної економіки, що супроводжується обвальним проривом на українські внутрішні ринки імпортованої продукції. Саме галузь як виробник кінцевого товару, на думку Л.А. Горошкової, отримує додаткові можливості підвищення рівня своєї економічної безпеки за умови конкурентоспроможності на зовнішньому ринку забезпечуючих і технологічно споріднених галузей. Утворюються додаткові умови для оптимізації та підвищення ефективності виробництва, бо необхідність підтримки міжнародної конкурентоспроможності стимулює ці галузі до інновацій. Підвищення ефективності також досягається за рахунок ефекту синергії від взаємодії галузей [1, с. 117].

Аграрний сектор в силу своєї специфіки не може в умовах ринку на рівних брати участь у міжгалузевої конкуренції. В силу своєї відносно низькодохідності, залежності від природних факторів, яскраво вираженого сезонного, циклічного характеру відтворення сільське господарство є галуззю більш відсталою у технологічному плані в порівнянні з промисловістю і дає меншу віддачу на вкладений капітал. Тому питання забезпечення економічної безпеки аграрної галузі для України важливі і актуальні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

В умовах глобалізації економіки питання досягнення економічної безпеки держави, регіону досліджуються багатьма вченими, як вітчизняними, так і зарубіжними. Однак проблемі забезпечення

економічної безпеки галузі, зокрема, аграрної, науковцями приділено значно менше уваги. Серед російських вчених зазначену проблему досліджували С. Басалай, С. Волков, Н. Кулагіна, А. Семін, А. Светлаков та інші. Питанням економічної безпеки аграрної галузі та агропромислового комплексу в цілому присвячені праці таких вітчизняних вчених, як О. Гривківська, В. Жмуденко, О. Кириченко, М. Малік, В. Ткаченко та інші.

Невирішена частина загальної проблеми

Необхідність забезпечити в Україні економічну безпеку аграрної галузі вимагає подальшої розробки її теоретичних і методологічних засад. Для цього особливу увагу потрібно приділити дослідженню функціональних складових економічної безпеки аграрної безпеки та специфіки їх формування.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення сутності економічної безпеки аграрної галузі та характеристика її функціональних складових.

Виклад основного матеріалу

Економічна безпека аграрної галузі як системи економічних інтересів, стверджує Кулагіна Н.О., полягає в пошуку механізмів компромісу між забезпеченням національних інтересів країни, продовольчою безпекою та ризиками, в результаті яких забезпечується стійке функціонування АПК. У той самий час економічну безпеку аграрного сектора економіки слід розглядати як функціональну систему, яка відображає процеси взаємовідносин інтересів учасників аграрних відносин в залежності від загроз, діяльність яких має різну спрямованість і може призвести до недотримання порогових значень критеріїв продовольчої безпеки [2, с.15].

Економічна безпека аграрної галузі має складну структуру. С точки зору функціонально-структурного аспекту, О.С.Власюк пропонує розглядати економічну безпеку як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих „блоків” або сфер економічної системи держави [3, с.22].

Вважаємо за доцільне виділити такі функціональні складові економічної безпеки аграрної галузі як політико-правова; фінансова; виробничо-технологічна; інвестиційна; інноваційна; екологічна; маркетингова; інтелектуально-кадрова; соціальна; зовнішньоекономічна (рис. 1).



Рис. 1. Складові компоненти економічної безпеки аграрної галузі

Формування політико-правової безпеки аграрної галузі означає здійснення державою такої управлінської діяльності в аграрному секторі економіки з використанням юридичних механізмів і технологій, яка б забезпечила економічну, соціальну і продовольчу безпеку суспільства. Політико-правова безпека слугує підґрунтям для формування і забезпечення кожної складової економічної безпеки аграрної галузі.

Фінансова безпека аграрної галузі являє собою систему фінансового захисту інтересів галузі та зниження рівня загроз суб'єктам господарювання із забезпеченням їм фінансової стійкості, платоспроможності, мінімального ризику ймовірності банкрутства. Зростаюча ризикованість підприємств галузі і необхідність формування системи фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств зумовлена негативною динамікою розвитку процесів економічного простору, зокрема, розладом системи державних фінансів та фінансів господарських суб'єктів, втратою рівня їх кредитоспроможності, а також загостренням платіжної кризи, кризою банківської системи та фондового ринку. Державна фінансова підтримка сільського господарства у розвинених країнах світу становить від 35–40% (країнах Євросоюзу та у США) до 72% (у Японії та Франції), а показники України знаходяться на рівні 8,3% від вартості виробленої продукції [4, с. 19], що не задовольняє існуючі потреби у даному секторі економіки.

Фахівці Міндоходів констатують, що зростання пільг, що надаються сільськогосподарським підприємствам по сплаті ПДВ, не відповідає зростанню обсягу сільськогосподарської продукції. Починаючи з 2007 року такі пільги ростуть щорічно в середньому на 40%, у той час як зростання обсягів сільськогосподарської продукції з 2007 року не перевищує 20% (крім врожайних 2008 і 2010 років). Розповсюдженою і негативною є практика, коли пільговий режим оподаткування використовується крупними агротрейдерами для ухилення від оподаткування за рахунок використання схем оптимізації і фактично не виконує свою функцію стимулювання розвитку сільськогосподарської галузі.

Таким чином, із зменшенням податкового тиску в аграрній сфері не вдалося підвищити ефективність, рівень фінансової безпеки, конкурентоспроможність аграрних підприємств, покращити фінансові можливості для розвитку сільської місцевості та вирішення соціальних проблем на селі [5, с. 214].

Уряд країни розглядає декілька варіантів удосконалення та забезпечення державної підтримки аграрної галузі, у тому числі, перехід на загальну систему оподаткування податком на додану вартість із застосуванням зниженої ставки податку у розмірі 7% для операцій з поставки сільськогосподарськими підприємствами сільгосппродукції власного виробництва. Також, Національним планом дій на 2013 рік передбачено реформування фіксованого сільськогосподарського податку, який на сьогодні обчислюється від незмінної нормативної грошової оцінки земель, зафіксованої на рівні 1995 року. Міндоходів вважає за доцільне запровадити нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення з урахуванням коефіцієнтів індексації та диференціацією для різних видів сільгоспвиробництва.

Щоб забезпечити фінансову стабільність галузі впродовж тривалого періоду, необхідно постійно стежити за фінансовим станом її суб'єктів господарювання, оперативно реагувати на зміни, вивчати їх закономірність і причини відхилення від критичної межі задовільної оцінки за ознаками фінансової стійкості, платоспроможності, вживати заходів для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Інвестиційна безпека є обов'язковою функціональною підсистемою економічної безпеки аграрної галузі. Офіційне визначення інвестиційної безпеки наведено в Наказі Міністерства економіки України від 02.02.07 р. №60, де зазначено, що під інвестиційною безпекою розуміється "оптимальне співвідношення рівня національних та іноземних інвестицій, яке здатне забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів" [6].

Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств характеризуються довгим періодом технологічного циклу виробництва; високою собівартістю вирощеної продукції; низьким рівнем енергоозброєності; високим рівнем залежності від погодних та кліматичних особливостей регіону; стійким фінансовим станом та низькою платоспроможністю; низькою конкурентоспроможністю. Про високий інвестиційний ризик сільського господарства в Україні і низький інвестиційний клімат в Україні в цілому, свідчать різноманітні рейтинги, що проводять міжнародні організації. Згідно з рейтингом, що проводився Європейською Бізнес-асоціацією, інвестиційна привабливість України наприкінці 2012 р. становила 2,12 бала з 5 можливих, інвестиційний клімат – 1,7 бала. Це найнижчі показники з 2008 року (загальний індекс ЄБА становив 3,14, індекс інвестиційного клімату – 3,1) [7]. Серед основних причин такого незадовільного стану називається високий рівень корупції та тінізації економіки країни, недосконалість нормативно-правової бази, непрозорість судової системи тощо.

Однак, не дивлячись на такі низькі показники, український аграрний сектор залишається привабливим для інвесторів. Директор ЄБРР в Україні Шевкі Акюнер наголосив, що "ЄБРР буде суттєво підтримувати український аграрний сектор. Так, ми вже залучили близько 3 мільярдів євро та сприяли реалізації 76 проектів, працюючи в Україні. І щороку вкладаємо до 200–250 мільйонів євро" [8]. З 2005 по 2012 рр. індекси обсягів інвестицій в Україні становили 115% в середньому по економіці, а по сільському господарству – 192%. У структурі інвестицій в економіку країни частка сільського господарства зросла з 5,3% у 2005 р. до 6,1% в 2012 р. Також за цей же період обсяги прямих іноземних інвестицій у сільськогосподарське виробництво зросли у 3,1 разу [9].

Підвищення інвестиційної привабливості аграрної галузі України пояснюється тим, що країна володіє необхідним потенціалом для виробництва сільськогосподарської продукції у значних масштабах і в змозі забезпечити не тільки власну продовольчу безпеку, а й активізувати експорт продовольства. Найбільш інвестиційно привабливими галузями сільського господарства є рослинництво і тваринництво, оскільки за оцінками ООН до 2015 року виробництво продуктів харчування у світі мусить зрости на 70–100%, і це тільки для того, щоб втримати нинішній баланс між кількістю населення і кількістю продуктів харчування, адже щороку населення Землі збільшується на 2,5% [10].

Зростання ефективності та продуктивності роботи вітчизняних сільськогосподарських підприємств, а також досягнення економічної безпеки аграрної галузі може забезпечити лише інноваційний сценарій розвитку. Економічне зростання галузі без відповідного росту інноваційної складової відбувається лише за рахунок вичерпання внутрішніх резервів, а, тому, є безперспективним.

Інноваційні процеси в сільському господарстві мають специфіку розвитку, оскільки в галузі використовуються живі організми – рослини, тварини, врожайність та продуктивність яких безпосередньо впливають на конкурентоспроможність кінцевої продукції та фінансові результати діяльності підприємств. Серед інновацій в аграрній сфері особливої уваги заслуговують біологічні, біодинамічні, органічні системи землеробства, ґрунтозберігаючі технології, а також інші системи низько витратного сталого сільськогосподарського виробництва. Зарубіжний досвід таких країн, як Індія, Мексика, Індонезія та інших, свідчить, що при порівняно невеликих інвестиціях, використовуючи високоврожайні сорти рослин і досягнення агротехніки, у відносно короткі строки можна значно збільшити виробництво зернових та інших агропродовольчих культур.

Отже, інноваційна безпека аграрної галузі передбачає забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції за рахунок впровадження розробок вітчизняної науки в галузі селекції, насінництва, зберігання, транспортування аграрної продукції тощо. Н.А. Кулагіна пропонує виділяти кілька груп інновацій: селекційно-генетичні, виробничі-технологічні, організаційно-управлінські, соціоекологічні [11, с.66]. У розвинених країнах світу саме за рахунок нових знань та впровадження нововведень у розвиток землекористування отримують високий рівень доданої вартості у виробництві, не порушуючи при цьому екологічної рівноваги довкілля. В Україні ж спостерігається найвищий рівень антропогенних і техногенних навантажень, які у 6-7 разів перевищили рівень найрозвиненіших європейських країн. Деградація ґрунтового покриву деяких територій досягла критичного стану.

Оптимальне поєднання комплексної системи інновацій забезпечить підвищення рівня екологічної безпеки аграрної галузі, під якою потрібно розуміти стан і сукупність дій, спрямованих на недопущення екологічного дисбалансу при виробництві сільськогосподарської продукції відповідної якості. Розвиток і впровадження екологічно орієнтованих систем сільського господарства, виробництво екологічно чистих продуктів харчування є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку аграрного сектору економіки України і забезпечення економічної і продовольчої безпеки країни. Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року заплановано довести обсяг частки органічної продукції у загальному обсязі валової продукції сільського господарства до 10% [12].

Однак, спрямування аграрної галузі на виробництво екобезпечної сільськогосподарської продукції вимагає не забувати про те, що інвестиції в нові методи вирощування і переробки органічної продукції покривають, як правило, за рахунок високих цін на продукцію, а, отже, значна частина українського населення не зможе стати споживачами такої продукції через низький рівень доходів. Крім того, якщо в розвинених країнах сертифіковані продукти органічні гарантують покупцям натуральність на всіх етапах їх виготовлення, то в Україні єдиним свідченням "натуральності" сільськогосподарської продукції є їх ціна. Відсутність системи екологічного маркування дозволяє вітчизняним виробникам без сертифікації і екологічної експертизи наносити на упаковку своїх продуктів знаки "біо" або "екологічно чистий продукт" і автоматично підвищувати ціни на 20–30%.

Наведені міркування дозволяють обґрунтувати необхідність у формуванні маркетингової компоненти у складі економічної безпеки аграрної галузі. Станом на 01.01.2013 р. чинні екологічні сертифікати, що надають право на застосування екологічного маркування, мають лише 60 товаровиробників. З початку впровадження добровільної сертифікаційної системи (2003 р.) видано 362 сертифікати [13].

Глобальна конкуренція потребує міжнародної стандартизації якості продукції, правил її сертифікації та як одного з обов'язкових елементів ідентифікації – екологічного маркування, в тому числі за сучасними економічними вимогами. Доцільно створювати торгові марки екологічного спрямування. Саме поєднання процесів розробки екологічно чистої продукції та формування нових брендів екологічного спрямування може виявитися основою до формування позитивного іміджу та зростання частки ринку не тільки в Україні, а й за її межами, що дасть змогу зміцнити економічну позицію вітчизняного виробника та зменшити деструктивне навантаження на довкілля. Також виробництво екобезпечної сільськогосподарської продукції дасть можливість зменшити шкідливий вплив на здоров'я людини і покращити якість життя, що, в свою чергу, сприятиме покращенню демографічної ситуації в країні.

Проблеми аграрних відносин, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва зачіпають інтереси всього населення, оскільки від цього залежить життєвий рівень кожної людини. Однією з цілей аграрної реформи в Україні було створення умов для задоволення потреб і інтересів селян через реалізацію їх права на землю, частку власності колективного майна сільськогосподарських підприємств,

вироблену продукцію, вільний вибір форм господарювання. Однак, нові агроформування, які працюють на засадах приватної власності на землю та майно, прагнуть підвищення ефективності та зростання прибутковості виробництва, і в основному за рахунок вивільнення трудових ресурсів. Основна частина звільнених з роботи в сільськогосподарських підприємствах внаслідок згорання виробництва вимушено перемістилась в сектор особистих селянських господарств. Також значна частина кваліфікованих і активних працівників, які втратили роботу через низький рівень заробітної плати, незадовільні умови праці тощо, взагалі покинула село в пошуках гідного заробітку, мігрувавши у міста-мегаполіси або закордон. Тому найгострішими проблемами сільських мешканців залишаються відсутність економічного інтересу жити й працювати в сільській місцевості, мотивації до праці, безробіття, трудова міграція, бідність і руйнування соціальної інфраструктури.

Для поліпшення ситуації на ринку праці в сільській місцевості необхідно проводити активну державну політику зайнятості і соціальної захищеності населення. І тут слід зауважити, що за істотного звуження сфери працевлаштування в селі основним місцем прикладання праці сільського населення все ж таки залишається сільське господарство. Діяльність аграрних підприємств потребує не лише забезпечення їх ефективного функціонування, але й розробки такої системи управління, за якої б забезпечувалось ефективного використання трудового потенціалу територій, зокрема, сільських. Отже, для забезпечення економічної безпеки аграрної галузі обов'язково потрібно розглядати і враховувати такі її аспекти, як соціальна та інтелектуально-кадрова безпека підприємств аграрної галузі.

Під кадровою безпекою Кириченко О.А. пропонує розуміти правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом. [14, с.41]. На думку вітчизняних та зарубіжних спеціалістів, майже 80% збитків компаній світу спричинені внаслідок незаконних та непрофесійних дій власних співробітників [15, с.69]. Порушення працівниками трудової дисципліни, неефективне використання ресурсів, розголошення конфіденційної інформації створюють загрозу майну, репутації та безпеці підприємства.

Досягнення кадрової безпеки на аграрному підприємстві можливе у випадку наявності на підприємстві необхідної кількості кваліфікованих працівників, ефективної організації їх роботи та достатнього рівня продуктивності праці. Вищого рівня кадрової безпеки вдається досягти в тих випадках, коли на підприємстві існує взаємозамінність працівників на усіх чи більшості ділянках роботи. Це дає змогу навіть при тимчасовому вибутті окремих співробітників не призупиняти виробничі чи інші технологічні процеси, тобто забезпечити виробничо-технологічну безпеку. Також кадрову безпеку посилює наявність у штаті підприємства креативних працівників, які своєчасно запроваджують нові технології виробництва, передпродажної підготовки та збуту продукції, застосовують оригінальні маркетингові засоби.

Реалізація вищезазначених підходів у кадровій політиці дає право говорити про забезпечення інтелектуально-кадрової безпеки аграрних підприємств і галузі в цілому. Інтелектуальна складова вказує на те, що кадри підприємств галузі повинні мати високий рівень володіння сучасними знаннями, постійно підвищувати рівень професійних знань, навичок, умінь, проявляти ініціативу та здібності.

Оскільки економічна безпека і розвиток галузі суттєво залежать від зовнішнього середовища, а, саме від тенденцій розвитку світового господарства, політичної та економічної ситуації в світі, тому виникає потреба у виділенні та дослідженні зовнішньоекономічної компоненти. Під зовнішньоекономічною безпекою аграрної галузі пропонуємо розуміти забезпечення мінімізації збитків галузі від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку завдяки активній участі агроформувань у світовому розподілі праці. Проведення моніторингових з метою оцінювання внутрішніх і зовнішніх загроз галузі дозволить суб'єктам господарювання прогнозувати можливість реалізації економічних інтересів на світовому та внутрішньому ринках.

Висновки

Таким чином, розвиток аграрного виробництва є життєво важливим для України. До конкурентних переваг сільського господарства Україна можна віднести майже унікальне поєднання ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції й близькість до міжнародних ринків, а також те, що забезпеченість земельними ресурсами в господарствах України в середньому значно вища, ніж у європейських країнах. Без ефективної системи соціально-економічної безпеки неможливо забезпечити реальний успіх аграрної галузі, досягнення провідних ринкових позицій та забезпечення довготривалого ефективного функціонування в конкурентному ринковому середовищі. Забезпечення економічної безпеки аграрної галузі є гарантією стабільності та ефективності не тільки її розвитку, а й продовольчої безпеки країни, розвитку інших галузей, сільських територій.

В подальших дослідженнях планується дослідити і сформувати методичні і методологічні підходи до оцінки економічної безпеки аграрної галузі.

Література

1. Горошкова Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 19. – С. 113–129.
2. Кулагина Н.А. Теория и методология экономической безопасности агропромышленного

- комплекса : автореф. дис. на соискание ученой степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность)" / Кулагина Н.А. – Москва, 2012. – 45 с.
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С.Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
- Малий І.Й. Про романтизацію приватної власності на землю і кризу аграрного сектора / І.Й. Малий // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 11–20.
- Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства : [монографія] / О.В. Гривківська. – Тернопіль : Астон, 2012. – 340 с.
4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 / Міністерство економіки України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
5. Європейська Бізнес Асоціація : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
6. Іноземні інвестори готові вкладати більше у сільське господарство України / Прес-служба міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish>.
7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник / [за ред. Л.М. Овденко]. – К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2013. – 70 с.
8. Кузьо Н. Філософія інвестицій в аграрний сектор [Електронний ресурс] / Н. Кузьо // Агробізнес Сьогодні. – 2012. – № 21(244). – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/event/1344-2012-12-10-14-19-25.html>.
- Кулагина Н.А. Показатели оценки инновационной безопасности агропромышленного комплекса / Н.А. Кулагина // Экономика и управление. – 2012. – № 4(89). – С. 66–69.
9. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року від 19.09.2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
10. Програма екологічного маркування в Україні : інформаційний дайджест про головні події програми екологічного маркування в Україні за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dea.gov.ua/news/34/2055.html>.
11. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / О.А. Кириченко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 266 с.
12. Царенко Ю. Позаботьтесь о кадровой безопасности / Ю. Царенко // Кадровое дело. – 2005. – № 1. – С. 69–73.

References

- Goroshkova L.A. Analiz determinant ekonomichnoyi bezpeky galujez nacional'nogo gospodarstva, Ekonomichny visnyk universytetu. Ekonomichny visnyk Pereyaslav-Khmelnytskogo derzhavnogo pedagogichnogo university im. G. Skovorody. 2012, No.19, pp. 113-129.
- Kulagyna N.A. Teoryya y metodologiya ekonomicheskoy bezpasnosti agropromyshlennogo kompleksa : avtoref. dys. na soyskanye uchenoy stepeni dokt. ekonom. nauk : specz. 08.00.05 "Ekonomika y upravleniye narodnym hozyajstvom (ekonomicheskaya bezpasnost)". Moskva, 2012, 45 p.
- Vlasyuk O.S. Teoriya i praktika ekonomichnoyi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku. Nacz. in-t probl. mizhnar. bezpeky pry Radi nacz. bezpeky i oborony Ukrayiny. Kiev, 2008, 48 p.
- Malyj I.J. Pro romantyzaciyu pryvatnoyi vlasnosti na zemlyu i kryzu agrarnogo sektora. Ekonomichna teoriya, 2008, No3, pp. 11-20.
- Gryvkivska O.V. Zabezpechennya finansovoyi bezpeky sil's'kogo gospodarstva. [Monografiya]. Ternopil': Aston, 2012, 340 p.
- Metodyka rozrahunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny: Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrayiny vid 02.03.2007 r. No60 [Elektronnyj resurs] / Ministerstvo ekonomiky Ukrayiny. Rezhym dostupu do mater. : <http://www.me.gov.ua>.
- Yevropejs'ka Biznes Asociaiya: oficijnyj sajт. Rezhym dostupu: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
- Inozemni investory gotovi vkladaty bil'she u sil's'ke gospodarstvo Ukrayiny: Pres-sluzhba ministerstva agrarnoyi polityky ta prodovol'stva [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish>.
- Investyciyi zovnishnioekonomichnoyi diyal'nosti: statystychnyj zbirnyk. Za red. L.M. Ovdenko. Kiev: DP "Informacijno-analitchne agentstvo", 2013. – 70 p.
- Kuz'o N Filosofiya investycij v agrarnyj sektor/ N. Kuz'o //Agrobiznes Syogodni, 2012, No21(244) [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.agro-business.com.ua/event/1344-2012-12-10-14-19-25.html>.
- Kulagyna N.A. Pokazateli ocenky innovacyonnoj bezpasnosti agropromyshlennogo kompleksa. Ekonomika i upravleniye, 2012, No4(89), pp.66-69.
- Derzhavna ciliova programa rozvytku ukrayins'kogo sela na period do 2015 roku vid 19.09.2007 r., No1158 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
- Programa ekologichnogo markuvannya v Ukrayini: Informacijnyj dajdzhest pro golovni podiyyi programy ekologichnogo markuvannya v Ukrayini za 2012 rik [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dea.gov.ua/news/34/2055.html>.
- Kyrychenko O.A. Menedzhment zovnishnioekonomichnoyi diyal'nosti: navch. posib. Kiev: Znannya-Pres, 2002., 266 p.
- Tsarenko Yu. Pozabot' tes' o kadrovoy bezpasnosti. Kadrovoe delo, 2005, No1, pp. 69–73.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і адміністрування Подільського державного аграрно-технічного університету Чижуркова А.Д.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 331.5.024.54

М.В. НІКОЛАЙЧУК
Хмельницький національний університетІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ОСОБИ

Встановлено сучасні проблеми нераціонального інформаційного забезпечення управління людським капіталом на рівні особи, що призводять до неефективного управління ним. Запропоновано систему інформаційного забезпечення управління людським капіталом, яка надає прогнозованого характеру процесу його формування та використання, забезпечує узгодження обсягу і структури інвестицій з інвестиційними ефектами, знижує структурне безробіття.

Ключові слова: людський капітал, інформаційне забезпечення, управління людським капіталом

M. NIKOLAICHUK
Khmelnytsky National University

INFORMATION MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL PERSON

Current problems of irrational information support of human capital management on the personal level that lead to its inefficient management are defined. The system of information support of human capital management that provides predictable nature of its formation and usage, coordination of investments structure and volume with investment effects, reduces structural unemployment is proposed.

Gaps in the management of human resources is the lack of efficient information provision at the person who is often a cause of sub-optimal decisions on personal development, implementation of existing knowledge, skills and abilities, losses from inefficient use of human potential. To overcome this problem prompted to create an information system software that supposedly overcomes these problems and creates systemic effects.

Keywords: human capital, information management, human capital management

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток людського капіталу особи суттєво відрізняється від управління людським капіталом суб'єктів господарювання та держави. На рівні людського капіталу особи, в силу суб'єктивного характеру формування, рішення стосовно самореалізації, особистого розвитку, вибору навчальних закладів, професійної діяльності часто виходять за межі прийнятної логіки, і одночасно ґрунтуючись на суб'єктивних судженнях носять ірраціональний характер. Незважаючи на хибний характер управління на рівні носія людського капіталу, приналежність до єдиного, хоча і різнорівневого механізму призводить до зниження ефектів управління людським капіталом національної економіки та суб'єктів господарювання. Найчастіше наслідками нераціональності управління людським капіталом особи, що ґрунтується на вадах суб'єктивного судження, виступає зниження конкурентоспроможності національної економіки. На рівні суб'єктів господарювання вади нераціонального управління людським капіталом особи проявляються у відсутності необхідних спеціалістів і, як наслідок, неможливості розвивати нові напрями діяльності, досягнути, технічних, технологічних, управлінських, маркетингових та ін. рішень, що в кінцевому результаті обертається низькою конкурентоспроможністю.

Актуальним завданням, що доповнює та забезпечує ефекти управління людським капіталом є виключення ірраціонального впливу чинників суб'єктивного судження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемний характер інформаційного забезпечення відзначається усіма без виключення дослідниками людського капіталу, починаючи з авторів базових положень, таких як Г. Беккер, Т. Шульц, І. Фішер, а також дослідників конкурентних відносин, управління людським капіталом на рівні суб'єкта господарювання та держави, серед яких Х. Боуен, Л. Вальсар, В. Вейсброд, Е. Денісон та ін. Суттєвий внесок в постановку проблеми та її вирішення слід відмітити і результатах дослідження наукових шкіл України, серед яких: О. Грішнова, В. Антонюк, І. Петрова, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. Незважаючи на отримані до цього часу результати, наявні підходи залишають прогалину в інформаційній базі прийняття рішень стосовно управління людським капіталом на рівні особи.

Мета статті. Визначити проблеми інформаційного забезпечення розвитку людського капіталу особи, формалізувати елементи системи інформаційного забезпечення управління ним.

Основний матеріал дослідження. Дієвим напрямом виключення з процесу управління чинників суб'єктивного судження виступає формування інформаційної бази прийняття рішень. Тобто, об'єктивності в управлінні, за якого особа – носій людського капіталу знижує частку хибних рішень стосовно нарощення людського потенціалу та його конвертації в людський капітал. В ході реалізації намірів особистого розвитку, уникнення хибних рішень досягається шляхом використання комплексу оціночних показників, що спрямовують процес в раціональне русло.

Серед доцільних оціночних показників, як свідчить практика, слід рекомендувати застосування

індикаторів: розміру доходів носіїв людського капіталу за секторами економіки, професійними характеристиками, посадами, регіонами тощо; динаміки доходів у визначеному часовому інтервалі та їх сезонність; безробіття носіїв людського капіталу за секторами економіки, професійними характеристиками, посадами, регіонами тощо; витрат на купівлю освітніх послуг за професійними характеристиками; системи похідних коефіцієнтів та індексів, що на основі ключових секторальних та узагальнених параметрів визначають якісні зміни в кон'юнктурі ринку праці, секторі освітніх послуг, інвестиційному секторі, а також інтегрованому секторі формування, відтворення та використання людського капіталу; ключових трендів людського капіталу та їх детермінант на глобальному та регіональному рівні [1].

Узагальнено ідею застосування оціночних показників слід визначити, як комплекс критеріальних орієнтирів прийняття рішень носієм людського капіталу стосовно виховання, отримання освітніх послуг, включення у процеси соціальної мобільності, застосування інвестиційних інструментів та використання людського капіталу тощо. Інформаційне забезпечення гіпотетично надає можливість максимально знизити вплив суб'єктивних чинників прийняття рішень.

Переваги застосування системи інформаційного забезпечення слід намітити в кількох ключових напрямках:

- по-перше, обгрунтованість отриманих за допомогою показників-орієнтирів рішень можна прирівняти до обгрунтованості управління людським капіталом на рівні держави та суб'єктів господарювання, за рахунок чого знижується кількість хибних рішень, зменшується обсяг інвестицій, що не приносять запланованих ефектів, знижується вплив негативних наслідків, сформованих на рівні особи-носія, на інші рівні розвитку людського капіталу;

- по-друге, система формування, відтворення та використання людського капіталу набуває прогнозованого та керованого, в межах регуляторних важелів, характеру, за рахунок чого державна політика отримує передумови для переходу на вищий рівень ефективності, а суб'єкти господарювання на вищий рівень конкурентоспроможності;

- по-третє, відбувається структурування сектору відтворення та використання людського капіталу і на їх основі формується інституційна система сектору людського капіталу;

- четверте, надання керованості та формування інституційної системи виступає запорукою здатності регулятора стимулювати зростання конкурентоспроможності людського капіталу;

- п'яте, забезпечення орієнтирами робить свідомим вибір носієм людського капіталу особистого розвитку, прийняття рівня конкуренції, ризиків та планування особистих перспектив;

- шосте, суб'єкти господарювання, як головні споживачі людського капіталу, отримують прогнозовану ситуацію ринку праці, на основі якої реалізують власні управлінські стратегії та політику управління персоналом.

Відповідно оптимістичного сценарію, реакцією на оціночний показник, або його зміну є прийняття рішення стосовно наступних дій або корегування попередніх рішень (рис. 1).

Проектована система інформаційного забезпечення, результат її функціонування – інформаційні критерії, покликані визначити області оптимального застосування людського капіталу, привабливі для носія, на основі яких особа обирає: напрями нагромадження людського потенціалу, зокрема фізичного розвитку, формування вмінь та здібностей; перелік отримуваних освітніх послуг; обсяг мобілізованих інвестиційних ресурсів; механізми і інструменти мобілізації та залучення інвестиційних ресурсів; рівень соціальної мобільності; необхідну конкурентоспроможність людського капіталу; оцінку вартості людського капіталу; місце, спосіб, економічний сектор конвертації людського потенціалу в людський капітал.

Тобто, завданням системи інформаційного забезпечення управління людським капіталом особи виступає спрямування процесів формування, відтворення та використання людського капіталу особи в найбільш оптимальне русло, використання адекватних заходів, підходів та інструментів, раціональне застосування конкурентних ресурсів [2]. Іншими словами – підштовхування носія людського капіталу до дій, вироблення та прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення адекватного етапам суспільного розвитку, економічній кон'юнктурі, галузевій структурі, попиту на групи людського капіталу, доходів від його продажу, умов застосування, тощо.

В межах пропонованої системи доцільно враховувати суспільні, економічні, соціальні, інвестиційні процеси на рівні: стратегічної перспективи, де визначається область зайнятості особи; поточної діяльності, де обираються заходи та інструменти, визначаються ресурси досягнення стратегічних цілей, складається план-графік їх досягнення; оперативної діяльності, в межах якої формується змістовне наповнення заходів працевлаштування, реалізації людського капіталу, пошуку резервів на основі ефектів непослідовного розширення.

Інформаційне забезпечення охоплює довго-, середньо- та короткотерміновий періоди, кожен з яких відрізняється функціональною роллю для прийняття особою рішень.

Інформація про довготермінові тенденції відображає стратегічні перспективи та визначає пріоритети особистого розвитку, вибір сфер діяльності, галузей капіталізації людського потенціалу, тощо. Серед груп показників, що доцільно використати в якості критеріальної бази вибору стратегічних напрямів управління людським капіталом особи, слід виділити: доходи носіїв людського капіталу за критерієм спеціалізації; динаміку розвитку цільових секторів; соціальний статус цільових груп спеціалістів; попит та його реалізація для цільових груп людського капіталу.

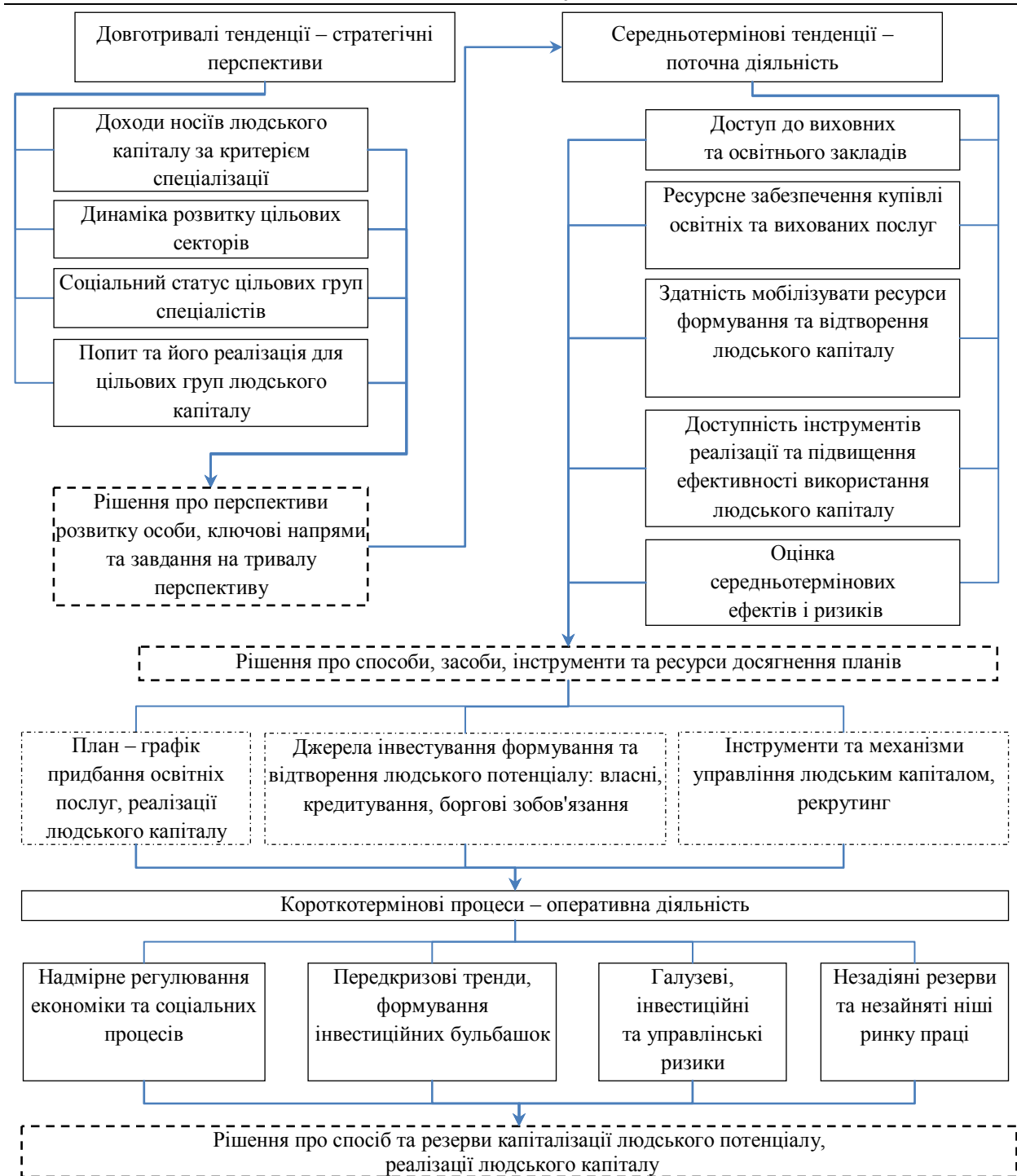


Рис. 1. Система інформаційного забезпечення управління людським капіталом особи

Прийняття рішення про вибір ключових напрямів розвитку людського капіталу стає точкою відліку використання інформації для середньо-термінового періоду. До груп показників середньо-термінового періоду слід включити: доступ до виховних та освітніх закладів; ресурсне забезпечення купівлі освітніх та виховних послуг; здатність мобілізувати ресурси формування та відтворення людського капіталу; доступність інструментів реалізації та підвищення ефективності експлуатації людського капіталу; ризики інвестування та управління в людським капіталом.

Результатом застосування інформації стосовно формування, відтворення та використання людського капіталу виступає рішення про способи, засоби, інструменти та ресурси досягнення планів, які деталізуються у: плані-графіку отримання освітніх послуг та реалізації людського капіталу; джерелах інвестування у формування та відтворення людського потенціалу, серед яких власні кошти, кредитні ресурси, а також ресурси отримані шляхом оформлення боргових зобов'язань; інструментах та механізмах управління людським капіталом, зокрема, рекрутинг.

Реалізація плану-графіку, використання джерел та інструментів інвестування в людський капітал, управління ним здійснюється на основі показників розвитку ринку праці, сектору освіти та суміжних

секторів в короткотерміновій перспективі та поточному періоді, що відображають поряд із прогнозованими для стратегічного та середньо термінового періодів ймовірність формування ефектів від непослідовного розширення. Серед груп показників, які необхідно включити у формування критеріальної бази управління людським капіталом особи для короткотермінової перспективи, слід виділити: надмірне регулювання економіки та соціальних процесів; передкрізові тренди, формування інвестиційних бульбашок; галузеві, інвестиційні та управлінські ризики; незадіяні резерви та незайняті ніші ринку праці.

На основі запропонованих показників-індикаторів короткотермінового періоду особа приймає рішення про спосіб та використання резервів капіталізації людського потенціалу, продаж людського капіталу. Прийняті, на основі показників короткотермінового періоду, рішення оптимізують наміри, визначені на основі показників стратегічного та середньотермінового періоду, шляхом використання резервів та ефектів від непослідовного розширення та уникнення ризиків від нього.

Деталізацію показників за групами та періодами доцільно здійснити на основі особистих цілей та завдань. Водночас, показники середньо- та короткотермінового періоду деталізують інформаційне забезпечення реалізації рішень, прийнятих на основі попередніх етапів системи інформаційного забезпечення. Формуванню показників інформаційної бази передують дослідження складових підсистем формування, відтворення та використання людського капіталу, вироблення цілей регуляторної політики.

Для прикладу, можна визначити групу показників, що відображає результати формування демографічної бази, соціальної мобільності, структурних зрушень в економіці, зміни механізмів розвитку в результаті еволюції суспільних формацій та модифікації людського капіталу, потреби нарощення конкурентоспроможності та ефективності експлуатації, закономірностей управління об'єктом дослідження на рівні держави та суб'єктів господарювання, еволюції форм власності відтворення продуктивних сил економіки знань, проблем інвестиційного відтворення людського капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Показники-індикатори інформаційної бази управління людським капіталом особи			
№ п/п	Показник	Метод обчислення	Застосування
1	2	3	4
Довготривалі тенденції – стратегічні перспективи			
1.	Доходи носіїв людського капіталу		
1.1.	Річна заробітна плата, дохід	Середній річний обсяг отримуваних коштів носієм людського капіталу	Орієнтовний дохід при досягненні конкурентоспроможності та база оцінки ефектів від інвестування в людський капітал
1.2.	Приріст / зниження доходу	Різниця між двома контрольними датами аналізованого періоду	Оцінка розширення / звуження перспектив отримання віддачі на інвестований капітал, привабливості групи людського капіталу
1.3.	Темп приросту / зниження доходу	Приріст між двома контрольними датами аналізованого періоду	Узгодження дій особи з набуття якісних характеристик людського потенціалу, що характеризуються наявністю часових лагів з кон'юнктурою сектору людського капіталу
2.	Динаміка розвитку цільових ринків		
2.1.	Споживання людського капіталу секторами віднесеними до економіки знань	Чисельність зайнятих	Визначення переліку секторів привабливих для носіїв людського капіталу
2.2.	Структура споживання людського капіталу	Частка людського капіталу, що зайнятий в секторі економіки	Оцінка шансів на реалізацію людського капіталу в секторі та найбільш привабливих для капіталізації людського потенціалу секторів
2.3.	Темп зростання / зменшення секторів	Приріст / скорочення чисельності зайнятих	Узгодження дій особи з набуття якісних характеристик людського потенціалу, що характеризуються наявністю часових лагів з кон'юнктурою секторів його капіталізації
2.4.	Ключові чинники	Економіко-математичне моделювання	Моделювання розвитку секторів застосування людського капіталу
3.	Соціальний статус		
3.1.	Категорії людського капіталу із зростанням соціального статусу	Моделювання	Оцінка перспективної привабливості обраного напрямку нагромадження людського потенціалу
3.2.	Категорії людського капіталу із зниженням соціального статусу		

1	2	3	4
4.	Попит на людський капітал, капіталізація людського потенціалу, продаж людського капіталу		
4.1.	Попит на людський капітал	Приріст / зниження чисельності прийнятих-звільнених	Визначення тенденцій використання людського капіталу
4.2.	Капіталізація людського потенціалу	Експертні оцінки, частка використання людського потенціалу, режим зайнятості	Оцінка ефективності використання набутих знань, вмінь та здібностей
4.3.	Продаж людського капіталу	Констатація наявності / відсутності купівлі-продажу людського капіталу	Оцінка ефективності ринку праці, механізмів капіталізації людського потенціалу
Середньотермінові тенденції – поточна діяльність			
5.	Доступ до виховних та освітніх закладів		
5.1.	Доступ до виховних закладів	Співвідношення кількості місць та претендентів	Оцінка здатності наростити людський потенціал, забезпечити якісні складові конкурентоспроможності людського капіталу
5.2.	Доступ до шкільних закладів	Концентрація населення навколо шкільних закладів, співвідношення кількості місць та претендентів	
5.3.	Доступ до вищих навчальних закладів	Співвідношення кількості місць та претендентів	
5.4.	Доступ до інших освітніх закладів економіки знань	Співвідношення кількості місць та претендентів	
6.	Ресурсне забезпечення купівлі освітніх та виховних послуг		
6.1.	Інвестиційний потенціал носіїв людського капіталу	Співвідношення вартості освітньо-виховних послуг та доходів носіїв людського капіталу	Здатність покрити витрати на купівлю освітніх та виховних послуг за рахунок особистих ресурсів
6.2.	Доступ до кредитно-інвестиційних ресурсів	Фіксація факту використання кредитно – інвестиційних ресурсів	Оцінка можливості використати кредитно-інвестиційні ресурси фінансових установ
6.3.	Інструментальне забезпечення інвестування в людський капітал	Фіксація факту наявності інструментів інвестиційного сектору	Оцінка диверсифікації джерел інвестування в людський капітал
7.	Здатність мобілізувати ресурси формування та відтворення людського капіталу		
7.1.	Конвертованість інвестиційних ресурсів	Факт конвертування одних інвестиційних інструментів та ресурсів у інші	Оцінка еластичності системи інвестування в людський капітал, ефективності диверсифікаційних заходів
7.2.	Доступність інвестиційних інструментів	Оцінка ринкової вартості ресурсів інвестиційних інструментів	Оцінка доступності інвестиційних ресурсів, їх впливу на формування цінової складової конкурентоспроможності
8.	Доступність інструментів реалізації та підвищення ефективності експлуатації людського капіталу		
8.1.	Доступність інструментів реалізації людського капіталу	Фіксація факту існування	Оцінка ефективності ринку праці, системи капіталізації людського потенціалу
8.2.	Ефективність експлуатації людського капіталу	Частка зайнятих відповідно профілю та кваліфікації	Оцінка ефективності експлуатації людського капіталу
9.	Середньотермінові ефекти та ризики		
9.1.	Рівень оціненості людського капіталу	Відношення ефектів використання людського капіталу до його ринкової вартості	Оцінка ймовірності криз, аналіз ймовірності перегріву ринку праці, уникнення інвестиційних бульбашок
9.2.	Ризики	Статистичні показники: дисперсія, відхилення, тощо, β -коефіцієнти	Оцінка ймовірності досягнення інвестиційно-експлуатаційних ефектів

1	2	3	4
Короткотермінові процеси – оперативна діяльність			
10.	Зарегульованість економіки та соціальних процесів		
10.1.	Обмеження розвитку людського капіталу	Експертні оцінки	Оцінка резервів та бар'єрів формування, відтворення та використання людського капіталу, підвищення конкурентоспроможності
11.	Передкризові тренди, формування інвестиційних бульбашок		
11.1.	Оцінка інвестиційних бульбашок	Відношення ефектів використання людського капіталу до його ринкової вартості	Визначення заходів та короткотермінових резервів нагромадження людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності людського капіталу
11.2.	Передкризові тренди	Динаміка приросту / скорочення відношення ефектів використання людського капіталу до його ринкової вартості	Оцінка ймовірності формування системних ефектів від непослідовного розширення, моделювання синергічних ефектів, процесів перетворення кількісних трендів в якісні характеристики розвитку сектору людського капіталу
12.	Галузеві, інвестиційні та управлінські ризики		
12.1.	Ризики секторів застосування людського капіталу	Галузеві ризики	Оцінка короткотермінових резервів підвищення конкурентоспроможності людського капіталу, застосування заходів уникнення втрат, страхування ризиків
12.2.	Ризики секторів формування, відтворення та використання людського капіталу	Інвестиційні, інноваційні, економічні, кредитні та ін. ризики	
12.3.	Управлінські ризики	Управлінські ризики	
13.	Незадіяні резерви та незайняті ніші ринку праці		
13.1.	Резерви нарощення конкурентоспроможності людського капіталу	Експертні оцінки, статистичні спостереження, статистичний аналіз	Пошук резервів підвищення ефективності використання людського капіталу, нарощення людського потенціалу, зростання ефективності капіталізації людського потенціалу
13.2.	Незадіяні ніші ринку праці	Експертні оцінки	Диверсифікація напрямів реалізації людського капіталу

Приклади наведених показників доцільно застосувати в якості аналітичної бази розробки рекомендацій регуляторних органів.

Водночас, для їх використання в якості критеріальної бази прийняття рішення носієм людського капіталу доцільно сформувавши систему показників просту у застосуванні пересічною особою [3]. Зокрема, найбільш оптимальним показником слід визначити узагальнений коефіцієнт та систему коефіцієнтів [4], що характеризують складові управління формуванням, відтворенням та використанням людського капіталу, забезпечення його конкурентоспроможності в довго-, середньо- та короткотерміновому періодах.

В руслі пошуку оптимальних критеріальних орієнтирів, очевидно, що оціночні коефіцієнти слід визначати в якості функції від попередньо обґрунтованих показників інформаційної бази управління людським капіталом. Зростання чи зниження характеризує формування позитивних чи негативних для конкурентоспроможності людського капіталу умов та трендів, перетин порогових значень свідчить про якісні зміни у його формуванні, відтворенні та використанні.

Узагальнений індекс та індекси складових забезпечення конкурентоспроможності доцільно розробляти для всіх категорій та груп людського капіталу. Також доцільно розробити узагальнений індекс розвитку всього сектору людського капіталу. Таким чином в розпорядженні носія людського капіталу знаходиться:

- загальний індекс розвитку сектору людського капіталу – оцінка сприятливих умов та ефективності системи формування, відтворення та експлуатації людського капіталу;
- загальний індекс конкурентоспроможності за категоріями людського капіталу – оцінка напрямів розвитку особи, нагромадження людського потенціалу;
- індекс конкурентоспроможності людського капіталу на стратегічну перспективу – визначення професійної орієнтації особи;
- індекс конкурентоспроможності людського капіталу в середньотерміновому періоді – формування планів нагромадження людського потенціалу, його капіталізації, забезпечення

конкурентоспроможності;

- індекс оперативної конкурентоспроможності – заходи з мобілізації ресурсів та використання резервів.

Глибина деталізації індексів визначається доцільністю для застосування та має відображати тенденції за всіма ключовими складовими формування конкурентоспроможності людського капіталу. Оціночні висновки визначаються на основі сукупності альтернативних значень сформульованих на основі порівняння комплексу запропонованих коефіцієнтів для категорій людського капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Прогалиною в системі управління людським капіталом виступає відсутність раціонального інформаційного забезпечення на рівні особи, що часто виступає причиною неоптимального рішення стосовно особистого розвитку, реалізації наявних знань, вмінь та здібностей, втрат від неефективного використання людського потенціалу. Для подолання вказаної проблеми запропоновано створити систему інформаційного забезпечення, що гіпотетично долає вказані проблеми та формує системні ефекти, завдяки яким:

- процеси формування, відтворення та використання людського капіталу на рівні особи набувають прогнозованого та керованого характеру;
- обсяг та структура інвестиційних ресурсів, а також інструменти реалізації інвестицій узгоджені з інвестиційними ефектами;
- попит і пропозиція на людський капітал узгоджені між собою ринковими інструментами;
- знижується структурне безробіття та витрати на соціальний захист населення;
- людський капітал, система його формування, відтворення та використання еволюціонують разом з тенденціями зміни суспільних формацій.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі вдосконалення критеріальною бази системи інформаційного забезпечення управління людським капіталом особи.

Література

1. Антонюк В. П. Людський потенціал: механізм збереження та розвитку : Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – С. 147-149.
2. Бобкова Е. В. Человеческий капитал с позиции системного подхода / Е. В. Бобкова, Н. А. Майорова // Экономика региона. – 2006. – № 8. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=899>. – Загол. з екрану.
3. Голов С.Ф. Теоретичні передумови обліку інтелектуального капіталу // Школа професійного бухгалтера / Київ, 2009. - №2 (98). – С. 11-14.
4. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах.:Монографія. – К. : ЦНЛ, 2008. – С 117.

References

1. Antoniuk V. P. Liudskiy potentsial: mekhanizm zberezhenia ta rozvytku : Monohrafiia / NAN Ukrainy. In-t ekonomiky prom-sti / O. F. Novikova, O. I. Amosha, V. P. Antoniuk ta in. – Donetsk, 2008. – S. 147-149.
2. Bobkova E. V. Chelovecheskiy kapital s pozytsyyi systemnoho pokhoda / E. V. Bobkova, N. A. Maiorova // Ekonomika rehyona. – 2006. – # 8. [Elektron. pesurs]. – Rezhym dostupu : <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=899>. – Zahol. z ekranu.
3. Holov S.F. Teoretychni peredumovy obliku intelektualnoho kapitalu // Shkola profesiinoho bukhhaltera / Kyiv, 2009. - #2 (98). – S. 11-14.
4. Mykhailova L.I. Liudskiy kapital: formuvannia ta rozvytok v silskykh rehionakh.:Monohrafiia. – K. : TsNL, 2008. – S 117.

Рецензія/Peer review : 15.8.2013 р.

Надрукована/Printed :10.9.2013 р.

Рецензент:

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПЛАТОСПРОМОЖНИЙ ПОПИТ В УКРАЇНІ

Виконано оцінку платоспроможного попиту на основі тенденцій у формуванні наявного доходу, кредитів і депозитів домашніх господарств і мінізації економіки в Україні. Показано, що внаслідок зростання процентних ставок на депозити і кредити відбулося забезпечення певної стабільності у банківській системі, зменшення заборгованості за кредитами домашнім господарствам; активізація схильності домашніх господарств до заощадження, підвищення ролі сектора домашніх господарств у міжсекторному розподілі депозитних і кредитних ресурсів. Обґрунтовано напрями, сформульовано припущення та ризики у розвитку споживчого ринку в середньостроковій перспективі.

Ключові слова: платоспроможний попит, домашні господарства, наявний дохід, кредити, депозити, процентна ставка, розвиток споживчого ринку, ризики.

M.P. SOKOLYK

State Organization "Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences",

THE MAIN FACTORS OF THE INFLUENCE ON EFFECTIVE DEMAND IN UKRAINE

The author has carried out an assessment of the effective demand based on the tendencies in the formation of disposable incomes, credits and deposits of the households and "disguise" of Ukraine's economy. It is shown that, due to the rise of interest rates on deposits and credits, a certain stabilization in the banking system took place, as well as a decrease in the indebtedness on the credits granted to the households; a revival of the households' propensity to saving, and a rise in the role of the households sector in the intersectoral distribution of deposit and credit resources.

Taking into account the current specificity of the households' propensity to consumption, saving and crediting, the author considers advisable to use the data of sociological surveys on value priorities, and consumer sentiments and expectations regarding the development of Ukraine's economy, to justify prospective guidelines in the development of the consumer market. The author formulates various assumptions and risks in the medium-term development of the consumer market.

Key words: effective demand, the households, disposable incomes, credits, deposits, rate, the development of the consumer market, risks.

Постановка проблеми

Соціальні відносини розвиваються у тісному взаємозв'язку з економічними. Соціальна стійкість споживчого ринку залежить від стану ресурсів, за яких ринок зберігатиме свої властивості в умовах динамічного середовища, внутрішньої трансформації і водночас буде розвиватися і наблизитися до конкретної мети – забезпечувати зростання добробуту населення. Добробут населення, якість життя визначається сукупністю важливих соціальних індикаторів і показників соціально-економічного прогресу. Якість життя передбачає необхідний рівень доходу, соціальний захист, забезпечення домашнього господарства продуктами харчування, житлом, рівнем доступних послуг з охорони здоров'я, освіти, культури, відпочинку тощо. Ознакою якості життя є вільний час як джерело і основа всебічного розвитку особистості. Однак значні збурення у соціально-економічному розвитку, зумовлені недостатніми темпами економічного зростання, відсутністю важливих техніко-економічних інновацій, прогресу в модернізації соціальних інституцій, управлінні й накопиченні капіталу, перетворюють в умовах глобалізації задоволення навіть необхідних потреб людини в утопію [1; 2].

Економічно активне населення у соціальній економіці проявляє себе як споживач і як виробник, виконує різні функції на ринку праці як продавець робочої сили і як роботодавець. Різноманітні потреби людини, з одного боку, спонукають роботодавців до виробництва необхідних товарів і послуг; з другого – виробництво певною мірою формує людські потреби, що в умовах глобалізованого світу знають значних зовнішніх впливів. Тому диспропорції у товарно-виробничій моделі між платоспроможним попитом і споживанням, що стримують соціально-економічний прогрес, органічно пов'язані з основними фазами відтворення – виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Однак відносини формування як платоспроможного попиту, так і споживання домашніх господарств неправомірно зводити лише до розподільчих відносин. Їх економічний зміст проявляється через відносини всіх фаз відтворювального процесу, функціонування праці, розвиток і накопичення людського і трудового потенціалу, його затрати і результати, привласнення, розподіл і споживання продукту праці. Розподіл і споживання за своїми характеристиками завжди є наслідком суспільних відносин виробництва і обміну. Якщо з позиції фаз відтворення підходити до розуміння відносин споживачів з іншими суб'єктами споживчого ринку, то такий підхід дозволяє досліджувати споживання домашніх господарств як систему, а системний підхід за умов глобалізації повинен бути поширений на всі споживчі відносини в цілому [3; 4].

Дослідження розвитку внутрішнього споживчого ринку України базується на припущенні, що платоспроможний попит домашніх господарств фактично реалізований у структурі кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями використання відображає, з одного боку, тенденції і зміни у збалансованості між доходами, потребами домашніх господарств і пропозицією товарів національного виробництва і по імпорту; з другого – пріоритети у витратах населення, інтенсивність приросту цих витрат

під впливом динаміки цін на товари і послуги. Розвиток споживчого ринку в Україні, його недосконала структура обумовлені низькими доходами, недоступністю для переважної більшості населення якісних продуктів харчування і послуг, відсутністю товарів довгострокового користування національного виробництва, ніша якого вже заповнена імпортними товарами. Частка продажу товарів національного виробництва у роздрібному товарообороті у 2011 р. становила 62%, із них продовольчих товарів – 87%, непродовольчих – 47%. Такі фактори знижують конкурентоспроможність робочої сили, ведуть до деградації людського і трудового потенціалу в Україні [7; 8].

Мета дослідження. Для обґрунтування збалансованості розвитку внутрішнього споживчого ринку з платоспроможним попитом у напрямі до активізації економічного зростання в Україні: проаналізовано динаміку наявного доходу, кредитів і депозитів домашніх господарств за 2000–2012 рр.; оцінено вплив обсягу економіки, що не спостерігається, на наявний дохід; узагальнено тенденції у формуванні основних складових платоспроможного попиту; визначено середню і граничну схильність домашніх господарств до заощадження і кредитування із залученням до порівнянного аналізу процентних ставок за депозитами і кредитами.

Оцінка динаміки складових платоспроможного попиту домашніх господарств. Аналіз показав, що платоспроможний попит домашніх господарств формувався під впливом різноспрямованих тенденцій: при зростанні наявного доходу і депозитів, спаді у залученні кредитів. Якщо приріст депозитів вважати відкладеним платоспроможним попитом, то зменшення приросту кредитів, наданих домашнім господарствам, у 2010–2012 рр. обмежило споживчі можливості населення, зокрема задоволення потреб у житлі. У 2012 р. зростав реальний наявний дохід, але порівняно з докризовим періодом істотно нижчими темпами, враховуючи ще й низький індекс споживчих цін. Вважаємо, що зростання приросту депозитів у банках не забезпечувало зростання приросту кредитів для сектора домашніх господарств відповідно до обсягу їх депозитів.

Становище домогосподарств пом'якшувалося можливістю мати додаткові джерела доходів і засоби до існування через зайнятість у неформальному секторі економіки, натуральні форми господарювання, взаємну допомогу в сімейно-родинних відносинах. Зайняті у неформальному секторі та трудові мігранти з України продовжували відігравати важливу роль у формуванні доходів від функціонування неофіційної економіки. В Україні обсяг економіки, що безпосередньо не спостерігається, становив у 2001 р. 16,3% ВВП, у 2004 р. 18,9%, у 2007–2009 рр. 15,5–15,1%, у 2010–2011 рр. 17,7–18,9% ВВП, а в середньому за 2005–2011 рр. її обсяг становив 17%. Якщо такі обсяги економіки, що не спостерігалася, повністю використовувалися б на збільшення оплати праці, то *наявний дохід домашніх господарств*, як основна складова платоспроможного попиту, *зростав би у 2005–2012 рр. (максимально) на 22–26% порівняно із статистично заданим*. Якщо, за нашими припущеннями, навіть частина цих доходів витрачалася б на відтворення економіки, що не спостерігалася, а решта доходів відповідно до частки оплати праці у структурі ВВП ставали б доходами населення, то *наявний дохід домашніх господарств зростав би у 2005–2012 рр. (мінімально) на 11,2–12,3%*, що забезпечувало певну стабільність на споживчому ринку України. Цим фактором частково можна пояснити розрив між кумулятивними темпами наявного доходу і кінцевих споживчих витрат домашніх господарств (що становили, відповідно, у 2012 р. для наявного доходу 129% і для витрат 167% від їх рівнів 1990 р.). Якщо враховувати цей додатковий наявний дохід домогосподарств, то реальні темпи платоспроможного попиту будуть вищими на 1–3%, а частка приросту кредитів і депозитів нижчою [5, с. 40].

У табл. 1 наведено відношення кумулятивного обсягу депозитів і кредитів домашніх господарств до наявного доходу, *середню і граничну схильність* до заощадження і кредитування. Середня схильність визначається часткою поточного приросту кредитів і депозитів до наявного доходу, гранична схильність – відповідно, часткою поточного приросту депозитів і кредитів до приросту наявного доходу порівняно з попереднім роком. У 2010–2012 рр. на 1 грн приросту наявного доходу у поточних цінах припадало 0,33–0,58 грн приросту депозитів, причому поточний приріст кредитів залишався від'ємним і становив 0,17–0,13 грн, тобто населення погашало раніше взяті кредити, використовуючи поточний наявний дохід переважно на споживання найнеобхідніших товарів і послуг, а також на заощадження. Значний спад приросту кредитів при високих процентних ставках на кредити навіть при стабілізації курсу долара (євро) до гривні також деформував споживчий ринок, привів до його сегментації. Значної активізації продажу товарів і надання послуг не спостерігалася на споживчому ринку.

Накопичення депозитів. Кумулятивну динаміку зміни обсягів кредитів і депозитів домашніх господарств порівняно зі загальними кредитами і депозитами наведено на рис. 1. Загальний обсяг кредитів у 2010–2012 рр. змінювався дуже повільно, але зростав вищими темпами порівняно з темпами кредитів, наданих домогосподарствам, що спадали. У 2011–2012 рр. загальні кредити зростали на основі депозитної бази банків, зокрема внаслідок істотного збільшення обсягу депозитів сектору домашніх господарств, що свідчило про довіру населення до банківської системи. Зростали також депозити сектору нефінансових корпорацій (НФК) в основному на рахунках депозитів до одного року та від одного до двох років. У 2012 р. загальні депозити зросли на 16,4% і на 01.01.2013 р. становили 572,3 млрд грн. За рік загальні депозити у національній валюті зросли на 39,8 млрд грн, або на 14,2%, в іноземній – на 40,8 млрд грн, і на 19,3%. Темпи приросту загальних довгострокових депозитів становили 22,3%, короткострокових – 22,1%, депозитів на

вимогу – 5,9%. Депозити сектору домогосподарств займали найбільшу частку в структурі загальних депозитів (64,5% або 369,3 млрд грн), поступово зростаючи впродовж усього року, забезпечували приріст загальних депозитів.

Таблиця 1

Наявний дохід, середня і гранична схильність домашніх господарств до заощадження і кредитування у 1996–2012 рр.

Рік	Наявний дохід, N			Відношення до наявного доходу всіх		Схильність до заощадження і кредитування			
	млрд грн	темпи		депозитів D	кредитів K	середня		гранична	
		tn	tr			$\Delta D/N$	$\Delta K/N$	$\Delta D/\Delta N$	$\Delta K/\Delta N$
1996	44,1	58,4	-12,2	2,8	0,5	1,4	0,1	3,8	0,4
2000	96,6	33,5	4,1	7,0	1,0	2,5	0,3	10,2	1,2
2005	298,3	40,7	23,9	25,1	12,0	11,1	7,0	38,5	24,2
2006	363,6	21,9	11,7	29,9	22,6	9,4	12,7	52,2	71,0
2007	471,0	29,5	14,8	35,5	34,1	12,4	16,6	54,4	73,0
2008	634,5	34,7	7,8	34,3	44,2	8,0	18,9	31,0	73,4
2009	661,9	4,3	-10,0	33,3	36,4	-0,5	-5,9	-13,7	-143,1
2010	847,9	28,1	17,1	32,4	24,7	7,2	-3,7	32,8	-17,0
2011	989,0	16,6	8,0	31,4	20,3	3,6	-0,8	25,0	-5,9
2012	1191,1	10,3	9,7	33,8	17,2	5,4	-1,2	57,6	-13,3

Джерело: наведено і розраховано за даними: [6, с.44, 80, 101].

Приріст депозитів домогосподарств у 2012 р. становив майже 59 млрд грн або 19% порівняно з 12,8% у 2011 р., що забезпечило 73% загального приросту депозитів у 2012 р. Більша частина приросту депозитів домогосподарств обумовлена їхнім зростанням на рахунках у національній валюті. Серед таких депозитів найбільше зростали депозити на рахунках до 1 року, від 1 до 2-х років і більше 2-х років, а найменше – на рахунках на вимогу. За 2012 р. спостерігалось прискорення темпів приросту довгострокових депозитів домогосподарств, зокрема строком більше 2-х років (до 27,6% порівняно з 24,6% у 2011 р.) та короткострокових до 1 року (до 20,2% порівняно з 4,5%, відповідно), депозити на вимогу збільшилися найменше – всього на 8,8%. Порівняно з сектором домогосподарств зростання депозитів сектору нефінансових корпорацій було нерівномірним у 2012 р. Однак депозити нефінансових корпорацій збільшилися лише на 20,2 млрд грн, або на 13,2%, причому темпи приросту депозитів нефінансових корпорацій у національній валюті становили 11,1% (11,2 млрд грн), в іноземній – 17,4% або 9 млрд грн. Вищі темпи приросту депозитів спостерігалися на рахунках від 1 до 2-х років (39,4%), але їх частка залишалася низькою, та на рахунках до 1 року (31,7%).

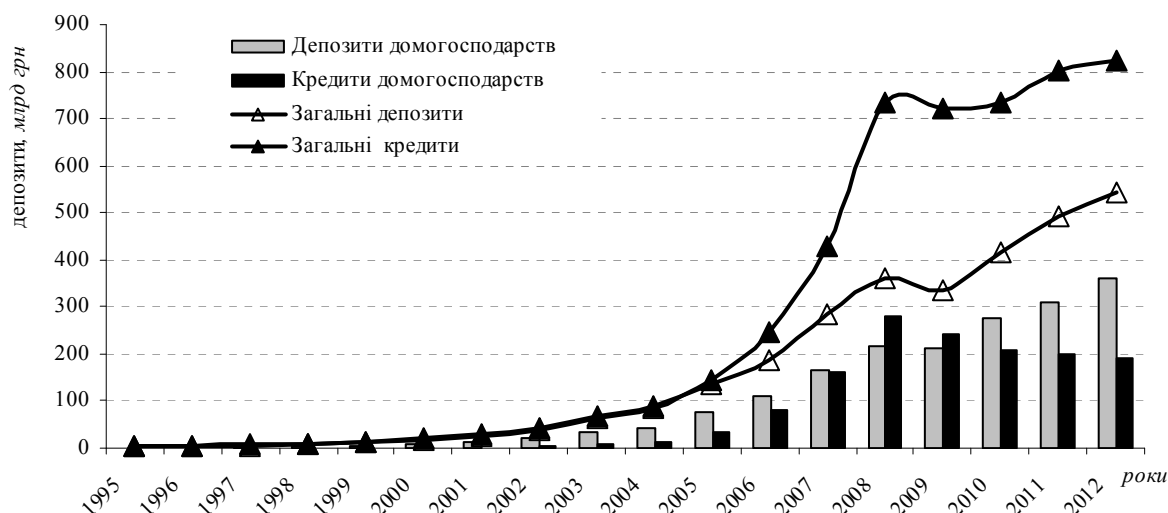


Рис. 1. Обсяг депозитів і кредитів загальних і домогосподарств у банках України у 1995–2012 рр.

Джерело: [6, с.44, 80, 101].

Впродовж року значно зросли обсяги нових депозитів, зокрема для домашніх господарств і нефінансових корпорацій, якщо брати до уваги, що до нових депозитів включаються обсяги депозитів цих секторів за первинними договорами, укладеними у звітному періоді, за додатковими договорами, згідно з якими змінювалася або сума, або процентна ставка, або сума та процентна ставка для депозиту. З січня 2010

р. до нових депозитів вже включалися депозити клієнтів на вимогу. Нові депозити разом з укладеними договорами у звітному періоді майже дорівнювали депозитам домашнім господарств і значно перевищували депозити нефінансових корпорацій, тобто клієнти сектора домогосподарств переважно декілька раз змінювали діючі договори при підвищенні процентних ставок на депозити, враховуючи нові умови накопичення депозитів. У зміні договорів на депозити з нефінансовими корпораціями і домашніми господарствами в першу чергу залишалися зацікавленими банки внаслідок введення нових нормативів резервування за строковими (короткостроковими і довгостроковими) депозитами і за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу у іноземній валюті нефінансових корпорацій та домашніх господарств. Якщо з 30.11.2011 р. – по 30.03.2012 р. нормативи обов'язкового резервування для короткострокових і довгострокових депозитів становили 7,5 і 2%, а для коштів на поточних рахунках і депозитів на вимогу становили 8%, то з 30.06.2012 р. такі нормативи зросли, відповідно, до 9, 3 і 10% при відсутності резервування таких депозитів у національній валюті.

Динаміка наданих кредитів. Впродовж 2012 р. кредитна активність банків була помірною. Кредити надавалися переважно у національній валюті, причому основним позичальником залишався сектор нефінансових корпорацій. Зростали кредити, надані домашнім господарствам у національній валюті та скорочувалися в іноземній, що сприяло зниженню валютних ризиків, причому частка кредитів у 2012 р. у національній валюті вже перевищувала частку кредитів у іноземній. У 2012 р. загальні кредити зросли на 1,7% порівняно з попереднім роком і становили 815 млрд грн. Повільні темпи нарощування кредитів пояснюються різноспрямованою динамікою зростання кредитів за секторами економіки та за видами валют. Водночас погашалися раніше отримані кредити і зовсім мало зростали обсяги нових кредитів. Банки впродовж 2012 р. надавали перевагу кредитуванню у національній валюті (приріст кредитів становив 37 млрд грн або 7,7% за рік, а обсяг кредитів у національній валюті – до 515 млрд грн). Кредитування в іноземній валюті зменшилося на 23,7 млрд грн (на 6,6% порівняно з попереднім роком) до 300 млрд грн. Це поліпшило структуру кредитного портфеля за видами валют, що сприяло зниженню доларизації економіки. Частка загальних кредитів у національній валюті зросла за 2012 р. до 63,3% порівняно з 59,7% під кінець 2011 р. За строками погашення в основному спостерігався приріст за кредитами до 1 року, що становив 15,7%, при скороченні обсягу довгострокових кредитів на рахунках строком більше 5 років, що зменшився на 6,6%. Таких кредитів недостатньо для модернізації виробництва на новій технологічній базі.

Кредити домашнім господарствам зменшилися у 2012 р. на 13,6 млрд грн або на 6,8% до 187,6 млрд грн. Впродовж року тривала реструктуризація наданих кредитів у іноземній валюті. Зростання обсягу кредитів, наданих сектору домогосподарств, відбувалося виключно у національній валюті і на початку року становило 18,5% або 16 млрд грн, що переважно використовувалися на споживання. Водночас в умовах обмеження споживчого кредитування в іноземній валюті та реструктуризації іпотечних кредитів спостерігалось зниження обсягу кредитів, наданих сектору ДГ в іноземній валюті (на 25,8% або на 29,6 млрд грн порівняно з 2011 р.), що на початок 2013 р. становив всього 84,9 млрд грн. Серед кредитів в іноземній валюті в основному скорочувалися кредити строком більше 5 років – на 24,2%. Таким чином, у 2012 р. кардинально змінилася структура кредитів для домогосподарств за видами валют: частка кредитів у національній валюті зросла до 54,7% порівняно з 43,1% у грудні 2011 р. і перевищила частку кредитів в іноземній валюті (45,3%).

Процентні ставки за депозитами і кредитами. Нарощування депозитів у 2011–2012 рр. супроводжувалося на початку 2011 р. відносно низькими процентними ставками, що тривало впродовж січня-серпня. Починаючи з вересня 2011 р., процентні ставки за депозитами (переважно у національній валюті) підвищувалися з метою подальшого нарощування депозитної бази банків як основного ресурсу для кредитування, що в свою чергу призвело до підвищення процентних ставок на кредити у національній валюті. Процентні ставки за депозитами сектору домашніх господарств коливалися впродовж 2011 р., але середньозважена процентна ставка за депозитами домогосподарств знизилася до 9,1% річних. Підвищення процентних ставок відбувалося через сезонне зростання вартості депозитів за новорічними акціями, що забезпечило зростання обсягів депозитів на рахунках домогосподарств. Процентна ставка за депозитами у національній валюті у грудні зросла до 16% річних і найбільше за вкладами строком до 1 року і більше 2-х років. З метою подальшого нарощування ресурсної бази для кредитування банки підвищували процентні ставки за депозитами, зокрема у гривні, а з другого півріччя 2012 р. – й за депозитами в іноземній валюті. В середньому за рік вартість депозитів зросла до 11,3% річних, у національній валюті – до 13,4% річних. Порівняно з процентними ставками на депозити для домогосподарств процентна ставка для нефінансових корпорацій залишалася нижчою, оскільки й ресурсів для заощадження у нефінансових корпорацій було менше, ніж у домашніх господарств (рис. 2).

При різноспрямованих коливаннях у 2010–2012 рр. процентні ставки за кредитами для сектору домашніх господарств впродовж 2011 р. зросли до 22,6% річних, причому вартість кредитів для домогосподарств зростала у національній валюті, в іноземній – процентна ставка за кредитами навпаки зменшувалася, але тільки за окремими видами кредитів. У 2012 р. вартість кредитів, наданих домогосподарствам, ще зросла до 26,2% річних, причому у національній валюті збільшилася на 3,1% за рік, в іноземній – зменшилася на 0,6%. Підвищення процентних ставок за депозитами, що мало на меті нарощування ресурсної бази банків, відбувалося значно вищими темпами, ніж подорожчання кредитів.

Однак вартість останніх утримувалася на конкурентоспроможному рівні, оскільки в середньому за 2012 р. процентна маржа за депозитами та кредитами клієнтів знижувалася і становила 3,4 процентного пункту порівняно з 6,1 у 2011 р.

Порівняння процентних ставок за кредитами у 2005–2012 рр. для нефінансових корпорацій у поточну діяльність і для домашніх господарств за споживчими кредитами, для цих же секторів за іпотечними кредитами для придбання, будівництва, реконструкції нерухомості та за іншими кредитами показало, що процентні ставки за зазначеними видами кредитів для домашніх господарств переважно залишалися вищими (за окремими винятками) за процентні ставки для нефінансових корпорацій. За 2010–2012 рр. процентні ставки за кредитами у національній валюті у поточну діяльність для нефінансових корпорацій і за споживчими кредитами для домашніх господарств відрізнялися на 12–13%, у іноземній – на 3–5%. За іпотечними кредитами процентні ставки для домашніх господарств, починаючи з 2010 р. залишалися високими, що загостило задоволення потреб в житлі для домашніх господарств (рис. 2).

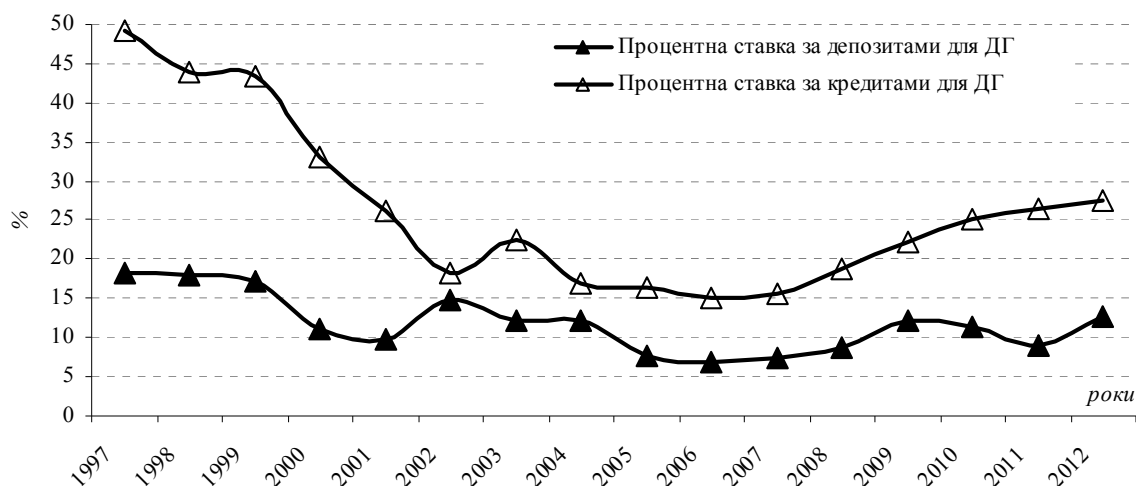


Рис. 2. Динаміка процентних ставок за депозитами і кредитами для домогосподарств у банках України у 1997–2012 рр. Джерело: [6, с.44, 80, 101].

Однак зростання платоспроможного попиту обумовлено не тільки обсягом економіки, що не спостерігалася, але й потоками капіталу від експорту сировинних галузей і доходами, що в них формувалися. Отримання доходів від експорту, їх розподілом обумовлені соціальні диспропорції і висока диференціація в рівнях заробітної плати, наприклад, у сільському господарстві, у фінансовій сфері та орієнтованих на експорт видах економічної діяльності. Внаслідок вищезазначених факторів поступово зростали кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, поліпшувалася їх структура, але в окремих сегментах споживчого ринку у 2009–2012 рр. спостерігалася стагнація (табл. 2).

У 2001–2012 рр. поступово поліпшувалася структура кінцевих споживчих витрат домашніх господарств (КСВ ДГ): знижувалася частка витрат на товари першої необхідності – приблизно 61–50% витрачалося на товари короткострокового використання (продукти харчування, безалкогольні та алкогольні напої, одяг, взуття), із них 49–39% – на продукти харчування; зростала частка витрат на товари тривалого користування і послуги – близько 3,1–4,1% витрат припадало на товари довгострокового користування (предмети домашнього вжитку, побутову техніку), решта 36–43% – на товари і оплату послуг соціальної інфраструктури, зокрема, з них 9,3–12,2% загальних витрат – на оплату житлово-комунальних послуг.

У 2012 р. зросли кінцеві споживчі витрати домогосподарств на транспорт і послуги з охорони здоров'я, а зменшилися витрати на послуги зв'язку, ресторанів і готелів, на відпочинок і культуру, освіту порівняно з 2008 р. Витрати домашніх господарств у 2001–2012 рр. поступово переорієнтовувалися на високотехнологічні та складні товари довгострокового користування (на придбання автомобілів, побутової техніки, електроніки, персональних комп'ютерів), що є переважно імпортними товарами, на нагромадження (і заощадження), зокрема на поточний ремонт і утримання житла, розвиток доступу до інформаційно-комунікаційних систем (Інтернет, сотовий зв'язок, персональні комп'ютери, програмне забезпечення для них тощо), але такі товари є доступними переважно для заможніших домогосподарств із дев'ятої – десятої децильних груп за рівнем доходу.

Отже, зі зростанням добробуту і доходів домогосподарств частка витрат на харчування скорочувалася, водночас зростали витрати ДГ на задоволення культурних і нематеріальних потреб, зокрема збільшувалися витрати на охорону здоров'я, відпочинок, благоустрій житла тощо. Однак темпи зростання кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за основними витратами (у системі національних рахунків (СНР) за цілями використання доходу) помітно відрізняються між собою внаслідок зростання як схильності домашніх господарств до споживання найнеобхідніших товарів і послуг, зокрема продовольчих товарів, житлово-комунальних послуг, так й нерівномірного зростання споживчих цін на окремі товари і послуги. Структура кінцевих споживчих витрат домашніх господарств України відрізняється від структури

витрат високорозвинених країн і країн-членів ЄС, що обумовлено, з одного боку, низьким рівнем доходів за самооцінками домогосподарств України, їхніми заниженими споживчими настроями, з другого – якістю життя, ширшим застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій у високорозвинених країнах [11–13].

Таблиця 2

Структура кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями і складових споживчого набору для визначення індексу споживчих цін в Україні

%

Складові	Кінцеві споживчі витрати домогосподарств України					Структура споживчого набору для розрахунку ІСЦ			
	2001	2009	2010	2011	2012	Україна	Країни ЄС	Німеччина	Польща
Продукти харчування та безалкогольні напої	49,2	39,8	40,3	41,6	38,9	53,6	15,3	12,1	21,5
Алкогольні напої, тютюнові вироби	5,4	6,5	6,6	6,1	7,7	5,0	4,0	4,5	8,2
Одяг і взуття	6,3	5,7	5,9	6,0	6,6	7,5	6,7	5,3	4,1
Житло, вода, електроенергія, газ та ін.	9,3	12,9	13,0	12,8	12,2	10,6	15,8	23,3	20,5
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	3,1	4,1	4,1	4,1	4,1	2,6	6,8	6,0	4,9
Охорона здоров'я	3,7	5,1	4,9	4,6	4,7	3,6	4,2	4,3	4,7
Транспорт	9,8	10,5	10,7	11,1	12,3	4,4	15,6	15,4	10,3
Зв'язок	3,6	3,1	2,7	2,2	2,4	3,3	3,2	2,8	3,2
Відпочинок і культура	3,1	4,2	4,1	4,2	3,9	2,1	9,5	11,9	7,5
Освіта	1,7	1,7	1,6	1,4	1,4	1,7	1,2	1,0	1,4
Ресторани та готелі	2,2	2,8	2,8	2,7	2,4	2,9	9,2	5,1	3,3
Різні товари та послуги	2,6	3,6	3,3	3,2	3,4	2,7	8,5	8,3	10,4
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: наведено за даними: [5, с. 27; 9, с. 32; 10, с. 284].

Значення індексу споживчих настроїв (ІСН) показує, що період стрімкого погіршення споживчих настроїв, який тривав в Україні у III–IV кварталі 2008 р. і досягнув у I кварталі 2009 р. найнижчого значення, вже характеризувався певною стабільністю у другому півріччі 2011 р. і впродовж 2012 р. і II півріччя 2013 р. Починаючи з другого кварталу 2011 р., суттєвих змін в оцінках індексів споживчих настроїв, поточного становища (ІПС) та очікувань щодо розвитку економіки у населення України вже не спостерігалось. Погіршилася ситуація з очікуваннями населення щодо розвитку економіки України (ІЕО), їх оцінки знизилися до 74,9 пункту у грудні 2011 р. і до 82,9 пункту у грудні 2012 р. порівняно з 108,9–102,6 пунктами у травні-червні 2010 р. Причиною таких очікувань стало погіршення оцінок поточного матеріального становища громадян України та очікувань щодо його зміни, що узгоджуються з поточними низькими оцінками реального платоспроможного попиту домашніх господарств внаслідок зростання їх середньої і граничної схильності до заощадження і зниження їхньої схильності до кредитування при зростанні процентних ставок як на депозити так і кредити у 2012 р. і у I півріччі 2013 р. Скорочення окремих споживчих витрат домогосподарств в Україні у посткризовий період стосувалось насамперед витрати на придбання товарів довгострокового користування і на послуги (громадського харчування, охорони здоров'я, освіти, відпочинку, туризму та ін.), то й ціни істотно не підвищувалися, а на окремі товари навіть порівняно з іншими знижувалися.

Отже, суттєвого відновлення економічного зростання й поліпшення становища на внутрішньому споживчому ринку України у 2011–2013 рр. внаслідок існуючих макроекономічних дисбалансів, за оцінками респондентів, поки що як не спостерігалось, так й не буде спостерігатися. Такі величини індексів у другому півріччі 2011 р., впродовж 2012 р. і I півріччя 2013 р. характеризують відсутність структурних зрушень в економіці, забезпечення певної макроекономічної стабільності на основі консервації попередньо реалізованої моделі економічного зростання (рис. 3).

Вважаємо, що у 2010–2012 рр. в Україні спостерігалась рецесія, що характеризувалась відносно помірним, але не критичним спадом споживання, уповільненням його темпів. Під впливом глобальної кризи домашні господарства поступово змінювали свою поведінку на внутрішньому ринку внаслідок зниження реальних темпів платоспроможного попиту порівняно з передкризовим періодом: проявляли вищу схильність до заощадження і меншу схильність – до кредитування.

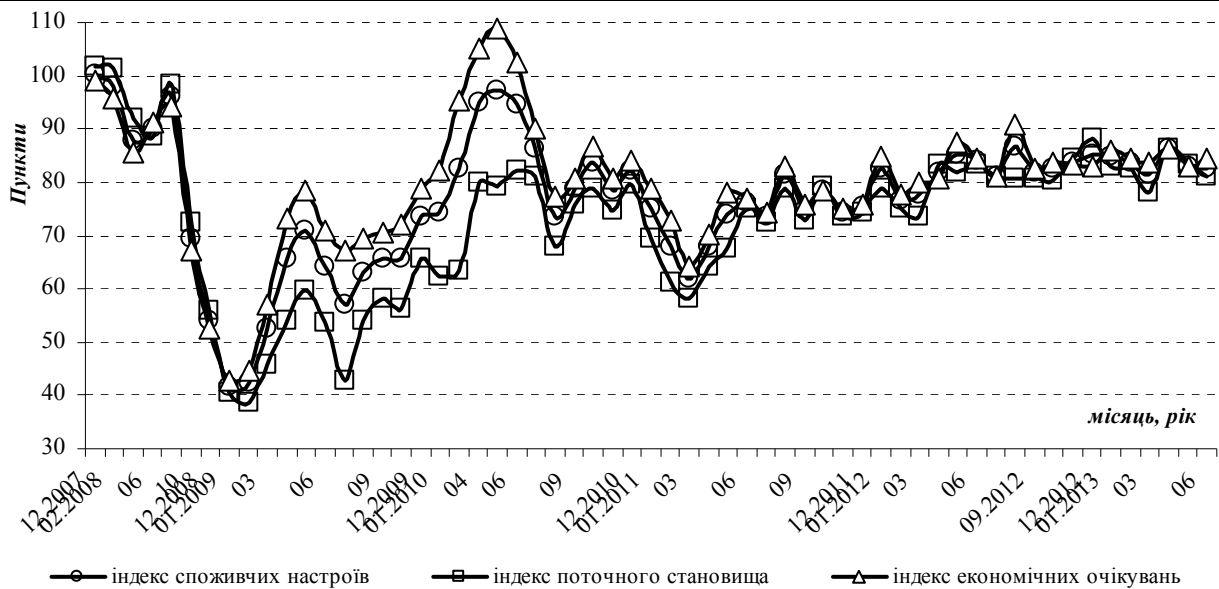


Рис. 3. Індекси споживчих настроїв, поточного становища, економічних очікувань населення України у 2007–2013 рр. Джерело: [14].

Усунення значних диспропорцій і протиріч у соціальному розвитку, переорієнтація економічної політики на поліпшення добробуту повинні супроводжуватися подальшим зростанням доходів домогосподарств, розвитком споживчого ринку і, як наслідок, зміцнити довіру населення до державних інституцій, бізнесу, сприяти реалізації потреб, ціннісних пріоритетів домашніх господарств.

Висновки

1. Під впливом кризи 2008–2009 рр. домашні господарства поступово переходили від моделі екстенсивного нарощування споживчих витрат до моделі максимальної економії витрат, що призвело до зниження реальних темпів платоспроможного попиту у 2010–2012 рр. порівняно з передкризовим періодом. Вважаємо, що факторами відновлення економічного зростання, активізації розвитку споживчого ринку та підвищення добробуту в Україні стане збереження стабільності на грошово-кредитному, валютному ринках, зниження процентних ставок за кредитами, визначення напрямів імпортозаміщення, а обмежувачим фактором – соціальний статус домогосподарств, переважна більшість яких вважає себе недостатньо забезпеченими, малозабезпеченими і бідними.

2. Зниження реальних темпів нарощування кредитів, кінцевих споживчих витрат домашніх господарств при низьких очікуваних реальних темпах ВВП (що менші 5%) у 2013–2015 рр. приведуть до згорання окремих підсекторів споживчого ринку, зокрема ринку житла. Вибір населення у використанні поточного наявного доходу на споживання у середньостроковій перспективі обумовлений інфляційними очікуваннями до зростання цін на товари і послуги, що змусить населення ще певний час внаслідок інерції зберігати споживчий попит внаслідок існування економіки, що не спостерігається, та відповідної оплати праці. Якщо орієнтуватися на відносно низьке очікуване зростання споживчих цін у 2013–2015 рр., то реальні темпи як наявного доходу домашніх господарств, так і середньомісячної заробітної плати демонструватимуть низькі темпи зростання. Якщо ця тенденція триватиме, то не тільки зменшиться схильність домашніх господарств до кредитування, але й до заощадження.

3. На низькі оцінки індексу споживчих настроїв та його складових, економічних очікувань населення щодо розвитку економіки у 2011–2013 рр. вплинули песимістичні прогнози щодо розвитку економіки України та неспроможність бізнесу в найближчій перспективі забезпечити зростання добробуту, поліпшити становище на ринку праці на основі оновлення технологічного базису виробництва. Спрямованості громадян до загальної підтримки здійснюваної соціально-економічної політики та надій на кращу зміну свого добробуту у населення поки що немає, тому населення у короткостроковому періоді стримуватиметься у здійсненні покупок та обмежуватиме себе у споживанні.

4. Ризики у формуванні доходів домашніх господарств і розвитку споживчого ринку обумовлені постійними очікуваннями до зростання інфляції, безробіття, значним відставанням темпів продуктивності праці від темпів оплати праці, середньомісячної заробітної плати. Ризики у розбалансуванні між доходами і потребами домашніх господарств полягають в існуванні значного розшарування, поляризації домогосподарств за доходами; низької частки населення, яке ідентифікує себе із середнім класом; песимістичними споживчими настроями, очікуваннями щодо розвитку економіки, недоспоживанням товарів і послуг відповідно до необхідних потреб. Здійснення намірів уряду щодо поліпшення матеріального становища домогосподарств супроводжується низьким рівнем довіри серед населення.

1. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 14–28.
2. Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–27.
3. Колот А.М. Методологічні аспекти розвитку теорії розподільчих відносин / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 3–18.
4. Лагутін В.Д. Теоретико-методологічні підходи до сучасних проблем оплати праці / В. Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 29–38.
5. Національні рахунки України за 2011 рік. – К. : Держстат. України, 2013. – 158 с.
6. Бюлетень Національного банку України. – 2013. – №3. – 189 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 59–69.
8. Айзинова И.М. Экономика недопотребления / И. М. Айзинова // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 58–70.
9. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2. – 190 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
10. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України.). – К. : Держкомстат України, 2012. – 433 с.
11. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2012 р.). – К. : Держстат. України, 2011. – С. 10.
12. Understanding Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations, 2005. – 178 p. URL: <http://hdrstats.undp.org>.
13. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. URL: www.en.wikipedia.org.
14. Споживчі настрої в Україні (лютий 2011 – червень 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icps.ua/publications/cc.html>.

References

1. Chukhno A. Aktual'ni problemy rozvytku ekonomichnoyi teoriiy na suchasnomu etapi // Ekonomika Ukrainy. – 2009. - № 4. – С. 14-28; continue. – Ekonomika Ukrainy. - 2009. - № 5. – С. 15-35. [in Ukrainian]
2. Kleyner H. Systemnaya ekonomika kak platforma razvytyya sovremennoy ekonomicheskoy teoryy // Voprosy ekonomiky. – 2013. - № 6. – С. 4-27. [in Russian]
3. Kolot A.M. Metodolohichni aspekty rozvytku teoriyi rozpodil'chyykh vidnosyn / A. M. Kolot // Ekonomichna teoriya. – 2008. – № 4. – С. 3–18. [in Ukrainian]
4. Lahutin V.D. Teoretyko-metodolohichni pidkhydy do suchasnykh problem oplaty pratsi / V. D. Lahutin // Ekonomichna teoriya. – 2010. - № 1. – С. 29-38. [in Ukrainian]
5. Natsional'ni rakhunky Ukrainy za 2011 rik. – K.: Derzhstat Ukrainy, 2013. – 158 s. [in Ukrainian]
6. Byuleten' Natsional'noho banku Ukrainy. – 2013. - №3. – С. 32. [in Ukrainian] External links: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Pustovoyt O. Rynok spozhyvchykh tovariv Ukrainy: tendentsiyi rozvytku i vplyv na strukturu ekonomiky [Tekst] / O. Pustovoyt // Ekonomika Ukrainy. – 2011. – № 1. – С. 59–69. [in Ukrainian]
8. Ayzynova Y.M. Ekonomika nedopotreblyenyya / Y. M. Ayzynova // Problemy prohnozovanyya. – 2011. – № 2. – С. 58–70; continue. – The same source. – 2011. – № 3. – С. 71–92. [in Russian]
9. Byuleten' Natsional'noho banku Ukrainy. – 2012. - №2. – 190 s. [in Ukrainian] External links: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2011 rotsi (za danyymi vybirkovoho obstezhennya umov zhyttya domohospodarstv Ukrainy.). – K.: Derzhstat Ukrainy, 2012. – 433 s. (С. 284). [in Ukrainian]
11. Samoosinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnya svoyykh dokhodiv (za danyymi vybirkovoho opytuvannya domohospodarstv u sichni 2012 r.). – K.: Derzhstat Ukrainy, 2012. – С. 10. [in Ukrainian]
12. Understanding Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations, 2005. – 178 p.; External link: <http://hdrstats.undp.org>.
13. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index / External link: www.en.wikipedia.org.
14. Spozhyvchi nastroyi v Ukraini (lyuty 2011-hruden' 2012) External links: <http://www.icps.ua/publications/cc.html>; http://www.gfk.ua/public_relations/press/press_articles/007508/index.ua.html.

Рецензія/Peer review : 14.8.2013 р.

Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Луніна І.О., Зав. відділу державних фінансів Державна установа “Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

У статті виділено три рівні корпоративної культури, чотири групи важелів та ряд важливих функцій, які виконує корпоративна культура. Розглянуто особливості національних корпоративних культур різних країн світу. Запропоновано основні етапи формування корпоративної культури підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, підприємство.

О.А. KHARUN, L.M. BOYCHUK

Khmelnitsky National University

CORPORATE CULTURE INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

The paper identified three levels of corporate culture, four groups of instruments and a number of important functions performed by the corporate culture. Peculiarities of national corporate cultures around the world. The basic stages of the corporate culture of the company.

Keywords: corporate culture, staff, company.

Постановка проблеми. В наш час питання корпоративної культури стає дедалі популярнішим для вивчення не тільки ученими-науковцями, але й керівниками підприємств, адже найважливішим джерелом конкурентних переваг організацій стають не стільки фінансові й матеріально-технічні фактори, скільки розвиненість і особливості їхньої корпоративної культури. Провідні підприємства-лідери вже довели, що корпоративна культура значно підвищує ефективність господарювання, а отже є доцільним її вивчення та ознайомлення із найголовнішими її складовими. Актуальність корпоративної культури значно зросла, коли остаточно стало зрозумілим, що успіх підприємства – це не тільки якість всіх її послуг, але й персонал який працює у ній.

Аналіз останніх досліджень. Серед зарубіжних вчених, які присвятили свої наукові праці дослідженню корпоративної культури, можна назвати М. Армстронга, П. Вейла, Р. Куїнна, М. Коула, Д. Мацумото, Д. Ньюстрома, Д. Олдхема, Б. Фергана, А. Фурнхама, Е. Шайна, К. Шольца та інших. В Росії та в Україні питаннями корпоративної культури займалися О.С. Виханський, М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, І. Грошева, Й.С. Завадський, Е. Коротков, А. Максименко, А.І. Наумова, Ю.І. Палеха, В. Погребняк, Н.Л. Тимошенко та інші відомі вчені.

Метою статті є дослідження головних ключових елементів корпоративної культури та розробка етапів її ефективного запровадження на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Варто відзначити, що корпоративна культура виникла у 70-і роки ХХ ст. на підприємствах Заходу та Близького Сходу, де був запущений механізм закономірного відбору і цілеспрямованого формування «кодексів поведінки», орієнтованих на економічний успіх [1]. Корпоративна культура як напрям дослідження перетинається з такими науками, як менеджмент, соціологія, культурологія і психологія. З одного боку, це призводить до певних труднощів під час дослідження, а з іншого – дає змогу найповніше використовувати корпоративну культуру як інструмент ефективного управління підприємством, який дає змогу значно підвищити продуктивність праці, звести до мінімуму плинність кадрів в умовах, коли конкуренція загострюється, і доводиться боротися за кожен копійку прибутку. Корпоративна культура є надзвичайно важливим фактором в процесі подолання кризових явищ на підприємстві: підтримка командного духу, єдності колективу та відданості спільній справі відіграють одну з ключових ролей у скрутні періоди роботи [2].

Встановлено, що науковці виділяють три рівні корпоративної культури. Верхній, поверхневий рівень корпоративної культури складають видимі об'єкти, артефакти культури: манера одягатися, правила поведінки, фізичні символи, організаційні церемонії, розташування офісів. Усе це можна побачити, почути або зрозуміти, спостерігаючи за поведінкою працівників підприємства. Другий рівень корпоративної культури складають виражені в словах і справах працівників підприємства загальні цінності і переконання, що свідомо поділяються і культивуються членами підприємства, які проявляються в їхніх розповідях, мові, використовуваних символах. Але деякі цінності закладені у корпоративній культурі настільки глибоко, що робітники просто їх не помічають, тобто третій рівень корпоративної культури. Саме вони керують поведінкою і рішеннями людей на підсвідомому рівні [3].

Відмітимо, що корпоративна культура застосовує певну систему важелів, які можна розділити на чотири групи: організаційні, економічні, соціально-психологічні та комунікаційні (рис. 1) [4]. Відповідно кожен з них впливає тією чи іншою мірою на ефективне використання корпоративної культури.



Рис. 1. Основні важелі формування корпоративної культури підприємства

Також, на нашу думку, необхідно враховувати ряд важливих функцій, які виконує корпоративна культура.

1. Функція формування корпоративних цінностей. Вона спрямована на створення і підтримання у працівників підприємства почуття причетності до спільної справи. Найголовнішим є цінності, на основі яких виробляються норми і форми поведінки на підприємстві. Саме цінності, що декларують засновники і найавторитетніші працівники підприємства і розділяють інші його працівники, часто стають тією ключовою ланкою, від якої залежить згуртованість співробітників, формування єдності поглядів і дій, а, отже, забезпечення досягнення цілей підприємства.

2. Формування позитивного іміджу підприємства, що є однією з головних функцій корпоративної культури. Імідж підприємства – це своєрідна «медаль», одна сторона якої є внутрішнім виглядом підприємства, укоріненим в свідомості працівників підприємства, а друга – її зовнішній вигляд, призначений для партнерів, конкурентів, фінансово-кредитних організацій, податкової служби і ін.

3. Створення єдиного культурного простору. Корпоративна культура визначає певну систему координат, яка пояснює, чому підприємство функціонує саме таким, а не іншим чином. Корпоративна культура дозволяє значною мірою згладити проблему узгодження індивідуальних цілей із загальною метою підприємства, формуючи загальний культурний простір, що включає цінності, норми і поведінкові моделі, що розділяються всіма працівниками. Саме наявність спільного культурного простору забезпечує, за відсутності прямих вказівок, прямих інструкцій або певної невизначеності, виконання працівниками своїх обов'язків, визначає спосіб дії та взаємодії людей і в значній мірі впливає на хід виконання роботи [5].

Нами раніше визначено, що персонал, і сама людина найбільше впливає на ефективність роботи підприємства. Отже, доцільним є виділення ряду особистих характеристик, якими повинен володіти кожен успішний підприємець (рис. 2).

Важливим є також розуміння того, що підприємство, аби бути прибутковим також матиме справу із міжнародними компаніями. А тому слід враховувати особливості національних корпоративних культур різних країн. По-перше, важливо принципово відрізнити східну і західну культури прийняття рішень. По-друге, важливо розрізнити вплив конкретних національних культур на прийняття рішень.

Відмітимо, що у східній культурі наголошується на правильному формулюванні проблеми. Головна увага при цьому приділяється процесу усвідомлення суті проблеми і доцільності її розв'язання на основі консенсусу (абсолютної згоди). Наприклад, процес групового прийняття рішень в Японії має чимало особливостей, які полягають у тривалому попередньому накопиченню виконавчими керівниками значного обсягу інформації і суджень підлеглих до моменту прийняття рішення.

Західна культура прийняття рішень базується на обґрунтуванні кращих варіантів дій та якнайшвидшій їх реалізації. Акцент при цьому робиться на індивідуальному прийнятті рішення та конкретній відповідальності за його виконання.

На нашу думку, необхідно звернути увагу й на чіткі особливості прийняття рішень в умовах певних національних культур:

1. США – переважно централізоване прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічних операцій.
2. Японія – прийняття рішень шляхом консенсусу з попередніми ретельними консультаціями, а також поєднання централізованого і децентралізованого підходів до прийняття рішень.
3. Великобританія – більшість організацій є досить децентралізованими і передають право прийняття рішень униз.
4. Франція – використовуються різні підходи, однак останнім часом спостерігається тенденція до централізації.
5. Німеччина – переважно централізація, автократія, ієрархія.
6. Скандинавські країни – децентралізація та участь.
7. Єгипет – повільне і розважливе прийняття рішень.
8. Індія – рішення приймаються виключно вищими менеджерами, що не бажають ризикувати [6].



Рис. 2. Характерні риси підприємця

Враховуючи досвід високорозвинених країн світу, для формування корпоративної культури вітчизняних підприємств, яка б підтримувала стратегію організаційного розвитку, пропонуємо керівництву зробити ряд кроків, що виділяються у такі основні етапи:

- 1) опрацювання місії організації, визначення стратегії, основних цілей і цінностей (пріоритетів, принципів, підходів, норм і бажаних зразків поведінки);
- 2) вивчення існуючої корпоративної культури; визначення ступеня відповідності існуючої корпоративної культури стратегії розвитку організації, виробленої керівництвом; виявлення позитивних і негативних цінностей;
- 3) розробка організаційних заходів, спрямованих на формування, розвиток або закріплення бажаних цінностей і зразків поведінки;
- 4) цілеспрямований вплив на корпоративну культуру з метою подолати негативні цінності і розвиток настанов, що сприяють реалізації розробленої стратегії;
- 5) оцінювання успішності впливів на корпоративну культуру і внесення необхідних коректив [7].

Дотримання цих кроків та цілеспрямована робота колективу – все це сприятиме ефективному розвитку підприємства. Також не слід забувати, що варто все ретельно обмірковувати, щоб у майбутньому не втратити своїх головних конкурентних переваг.

Висновок. Отже, розвиток корпоративної культури та її втілення в життя підприємства може забезпечити не тільки правильне прийняття рішень, але й зниження і зведення до мінімуму соціальних та економічних втрат. Основи формування корпоративної культури повинні закладатися вже на перших стадіях освіти майбутніх спеціалістів-управлінців і керівників. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на дослідження факторів, які впливають на корпоративну культуру вітчизняного підприємства.

Література

1. Шольц К. Организационная культура: между иллюзией и реальностью / К. Шольц // Человек и труд. – 2001. – № 5. – С. 6–11.
2. Грішнова О.А. Особливості регулювання соціально-трудових відносин в процесі санації підприємства / О.А. Грішнова, А.О. Нацевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. Т. 3. – С. 214–220.
3. Балабанова Л. В. Управління персоналом : [підручник] / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 468 с.
4. Ліфінцев Д.С. Методичні основи оцінки корпоративної культури на діяльність організації / Д.С. Ліфінцев [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=635>.
5. Швидка Л.І. Значення і роль корпоративної культури в функціонуванні сучасної організації : теоретичний аспект / Л.І. Швидка [Електронний доступ]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Psihologia/27149.doc.htm
6. Савченко К. В. Міжнародний менеджмент / К. В. Савченко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – 154 с.
7. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В.Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.

References

1. Sholts K. Orhanyzatsyonnaia kultura: mezhd u ylluzyey i realnosti u / K. Sholts // Chelovek y trud. – 2001. – № 5. – S. 6–11.
2. Hrishnova O.A. Osoblyvosti rehuliuвання sotsialno-trudovykh vidnosyn v protsesi sanatsii pidpriemstva / O.A. Hrishnova, A.O. Natsevykh // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2011. – № 2, T. 3. – S. 214-220.
3. Balabanova L. V. Upravlinnia personalom : [pidruchnyk] / L. V. Balabanova, O. V. Sardak. – K. : Tsent r uchb. l-ry, 2011. – 468 s.
4. Lifintsev D.S. Metodychni osnovy otsinky korporatyvnoi kultury na diialnist orhanizatsii / D.S. Lifintsev. – [Elektronnyi dostup] : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=635>.
5. Shvydka L.I. Znachennia i rol korporatyvnoi kultury v funksionuvanni suchasnoi orhanizatsii : teoretychnyi aspekt / L.I. Shvydka. – [Elektronnyi dostup] : http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Psihologia/27149.doc.htm
6. Savchenko K. V. Mizhnarodnyi menedzhment / K. V. Savchenko. – Sumy : Vyd-vo SumDU, 2009. – 154 s.
7. Voronkova V.H. Upravlinnia liudskymy resursamy: filosofski zasady / V.H. Voronkova. – K. : Profesional, 2006. – 576 s.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 26.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 331.1

І.В. ЛЕБЕДЕСВ

Одеський національний економічний університет

ГІДНА ПРАЦЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто сутність концепцій гідної праці, її зміст і основні напрями реалізації. Проведено аналіз результатів реалізації Програм гідної праці для України під егідою Міжнародної організації праці, висунуто пропозиції щодо подолання дефіциту гідної праці, підкреслено необхідність підвищення соціальної відповідальності держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства.

Ключові слова: гідна праця, корпоративна соціальна відповідальність, продуктивна зайнятість, соціальні гарантії, соціальне партнерство.

I.V. LEBEDYEV

Odessa National Economic University

DECENT WORK AS A FACTOR OF INCREASING HUMAN POTENTIAL

The article deals with the essence of the concept of decent work, its content and main areas of implementation, such as productive employment, respect for labor rights, social security, social dialog. The analysis of the results of the Decent Work Agenda for Ukraine under the auspices of the International Labour Organization and proposals to overcome the deficit of decent work were made, the need to improve the social responsibility of the state, business and civil society was emphasized. The dire social consequences of a deep economic crisis of the 1990s were shown too.

Keywords: decent work, corporate social responsibility, productive employment, social security, social partnership.

Постановка проблеми. Праця, як базовий елемент життя людини, є джерелом всіх благ і формою реалізації його інтелектуальних і фізичних здібностей, розвитку людського потенціалу, який в сучасних

умовах є визначальним чинником соціально-економічного прогресу. Забезпечення гідних умов праці розглядається сучасною теорією і практикою управління як стрижень сталого соціального, економічного та екологічного розвитку, головний чинник у забезпеченні економічної збалансованості та соціальної стабільності. Визнанням цього стало ініціювання Міжнародною організацією праці (МОП) концепції гідної праці, яка отримала широку підтримку провідних міжнародних організацій, урядів, профспілок, об'єднань роботодавців, громадськості і науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробка теоретичних та практичних аспектів концепції гідної праці здійснюється у документах МОП, Міжнародної конфедерації профспілок, національних об'єднань профспілок і роботодавців України та інших країн, а також у наукових працях українських і зарубіжних дослідників Р. Анкера, А. Гальчинського, Р. Колосової, А. Колота, В. Костикова, Е. Лібанової, О. Новікової,

Г. Осового, С. Українця тощо. Серед останніх наукових публікацій слід відмітити насамперед аналітичну доповідь Міжнародного бюро праці «Профіль Гідної Праці в Україні» [1], в якій дана оцінка результатам реалізації Другої Програми гідної праці для України у 2008—2011 рр., що здійснювалася під егідою МОП. Механізм впровадження Програми гідної праці досліджувався у кандидатській дисертації Н.В. Романової [2]. Роль гідної праці у системі мотивації трудової діяльності розглянута у кандидатській дисертації А.І. Данилюк [3]. Д. Верба, досліджуючи чинники економічної ефективності, звертає увагу на такі аспекти гідної праці, як виплата справедливої заробітної плати і створення робочих місць [4].

Поряд з тим слід визнати, що проблематика гідної праці поки ще не отримала в Україні належного наукового опрацювання. Відчувається брак теоретико-методологічних досліджень, в яких концепція гідної праці була би розглянута комплексно, як теоретична конструкція і практична модель, не дано достатнього теоретичного обґрунтування її ролі у системі соціально-трудова відносин. Залишається відкритим питання про узгоджену методіку аналізу результатів її реалізації. Все це обумовлює необхідність подальших теоретико-методологічних досліджень і прикладних розробок з цієї проблематики.

Метою даної статті є розгляд сутності концепції гідної праці, аналіз результатів її впровадження в Україні, розробка рекомендацій щодо удосконалення і активізації цього процесу.

Матеріали і результати дослідження. Концепція гідної праці вперше була презентована у доповіді Генерального директора Міжнародного бюро праці (МБП) на 87-й сесії Міжнародної конференції праці у 1999 р. Гідна праця, згідно з визначенням МОП, це «продуктивна праця, яка є вільною, в нормальних умовах, розвиває і не принижує гідність людини, передбачає справедливу оплату, соціальні гарантії, відсутність дискримінації на робочому місці, забезпечення всієї сукупності трудових прав, а також можливість реалізувати здібності і особисті прагнення людини» [5, С. 5]. Концепція гідної праці спрямована на оптимізацію відносин між трудящими і роботодавцями і складається з чотирьох блоків: продуктивна зайнятість, трудові права працівників, соціальний захист і соціальний діалог.

Продуктивна зайнятість означає:

доступність продуктивної та значимої праці, реальна можливість знайти роботу на ринку праці та реалізувати економічну активність для всіх бажаючих працездатних осіб; вільний вибір форми зайнятості, стабільність і добровільність зайнятості;

безпечні та здорові умови праці;

можливість розвитку професійних навичок, підвищення кваліфікації, професійного росту та особистісного розвитку.

Основою продуктивної зайнятості є правильна організація праці, що передбачає:

обладнання робочих місць у відповідності з сучасними технологіями і стандартами безпеки;

підбір і розстановку персоналу відповідно до вимог до рівня кваліфікації;

нормування праці, що забезпечує ефективне використання робочого часу, розумових і фізичних сил працівників.

Один з основних аспектів гідної праці – належна заробітна плата, яка:

забезпечує матеріальний достаток працівнику та його сім'ї;

дає можливість людині розвиватися, відпочивати, користуватися досягненнями цивілізації;

відповідає прийнятним у суспільстві стандартам достатку і забезпеченості, а також поняттям справедливої винагороди;

створює базові основи для соціального страхування і забезпечення;

заробляється в умовах, що не принижують гідність людини;

забезпечує матеріальну базу для зростання населення та розширеного відтворення людського потенціалу.

Дотримання трудових прав означає:

наявність розвинутого трудового законодавства, що ґрунтується на принципі верховенства права і включає право на труд;

дотримання людської гідності на роботі, що передбачає повагу до працюючих, гендерну рівність, відсутність будь-яких форм дискримінації, примусової та дитячої праці;

можливість професійного навчання, підвищення кваліфікації, професійного зростання, розвитку здібностей працівників;

право на свободу слова і вільне вираження власних поглядів.

Соціальний захист передбачає систему гарантій дотримання інтересів працівників у разі втрати або зниження доходів внаслідок безробіття або втрати працездатності, право на соціальне, медичне і пенсійне страхування та забезпечення, а також надання додаткового «соціального пакета» і різних соціальних послуг у сфері охорони здоров'я, відпочинку, сприяння в поліпшенні житлово-побутових умов.

Оснoву системи соціального захисту становлять мінімальні соціальні стандарти, виконання яких забезпечує задоволення базових потреб людини. У Конвенції МОП № 102 (1952) «Про мінімальні норми соціального забезпечення» були визначені такі основні види соціального захисту: медичне обслуговування; виплати у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю внаслідок загального, професійного захворювання або виробничого травматизму; пенсії по старості, інвалідності та у зв'язку з втратою годувальника; допомога з безробіття; допомога по вагітності; сімейна допомога.

Соціальний діалог передбачає право на ведення колективних переговорів роботодавців і працівників в особі їх організацій, спільного пошуку і прийняття рішень у разі виникнення трудових конфліктів, систему заходів, що забезпечують взаємозацікавлену співпрацю працівників і роботодавців, свободу створення і діяльності профспілок, впровадження економічної демократії, у т. ч. залучення працівників до участі у власності та управлінні підприємствами.

З метою широкого просування концепції гідної праці МОП розробила відповідну рамкову Програму, на основі якої розробляються національні програми, у т.ч. для України. Перша Програма гідної праці для України під егідою МОП, метою якої було сприяння реалізації основоположних принципів і прав у сфері праці, реалізовувалася у 2006-2007 роках. Друга Програма гідної праці для України на 2008—2011 рр. була спрямована на «сприяння гідній праці як фактору продуктивності і як ключовому елементу розвитку соціальної та трудової сфер в Україні». У 2012 р. МОП і Національними партнерами була підписана третя Програма гідної праці для України на 2012—2015 рр., в рамках якої виконується 10 проєктів технічного співробітництва МОП в Україні, у т.ч.:

Проект МБП "Удосконалення колективних переговорів та дотримання трудового законодавства в Україні",

Проект ЄС-МБП "Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами",

Проект ЄС-МБП в Україні "Рівність жінок і чоловіків у світі праці",

Міжнародна програма з викоренення дитячої праці (МОП-ІПЕК),

Діяльність МОП з питань запобігання ВІЛ/СНІД у сфері праці,

"Соціальна інтеграція людей з інвалідністю шляхом забезпечення доступу до зайнятості" [6].

У 2008-2011 рр. МОП спільно з ЄС реалізовували в окремих країнах проєкт «Моніторинг та оцінка прогресу з питань гідної праці» (MAP). У зв'язку з неблагополучним, за оцінкою МОП, станом гідної праці в Україні, вона була включена в число 6 країн Центральної та Східної Європи, які підлягали моніторингу. По завершенні проєкту фахівцями МОП був підготовлений аналітичний доклад «Профіль Гідної Праці в Україні», в якому дана оцінка стану справ і намічені актуальні завдання за основними напрямками впровадження гідної праці: економічний та соціальний контекст, можливості щодо зайнятості, заробітна плата, умови і безпека праці, дотримання прав трудящих, соціальний захист і соціальний діалог.

У Докладі відзначено певний прогрес України у впровадженні концепції гідної праці. Основні її положення, визначені МОП, досить повно й усебічно представлені у сучасному українському законодавстві: Конституції України, Кодексі Законів про працю України та Господарському кодексі, а також у двадцяти інших законах України, в Указі Президента, офіційних документах Парламенту та Уряду, що регулюють відносини у сфері праці та соціальної політики. Програма гідної праці та інші документи МОП відображені у стратегічних програмах Федерації профспілок України та Конфедерації роботодавців України.

Поряд з тим існує чимало невирішених досить гострих проблем, які потребують глибокого аналізу і розробки шляхів розв'язання. Найгостріша з них – безробіття, з чим Україна зіткнулася внаслідок кризи 1990-х років. У міру подолання падіння виробництва з кінця 1990-х років безробіття почало скорочуватися - з 12,4% у 2000 р. до 6,9% у 2007 р., і соціально небезпечний рівень - 7% - був подоланий, але це сталося за рахунок зростання некваліфікованої зайнятості на 1,5 млн. осіб, внаслідок чого частка працівників найнижчої кваліфікації збільшилася з 16,9% до 23,2% [7, С. 3]. Рівень зайнятості населення залишається доволі низьким порівняно з середнім показником для Центральної та Південно-Східної Європи.

Для ринку праці України характерна висока питома вага прихованого безробіття, поширення нелегальної зайнятості і трудової міграції, зростання вимушеної неповної зайнятості, яка проявляється у тимчасовому скороченні робочого дня чи робочого тижня, використанні вимушених відпусток без збереження заробітної плати. У 2010 році 3,4% працівників (363,3 тис. осіб) в Україні знаходилися у відпустці без збереження заробітної плати, а 13,6% (1466,8 тис. осіб) були переведені на роботу на умовах неповного робочого часу, тому реальний рівень безробіття значно вищий. Широкого масштабу набула трудова еміграція, основними причинами якої є брак робочих місць, низький рівень оплати праці і обмежені можливості реалізації власного трудового потенціалу, що веде не тільки до втрат суспільного продукту в сьогоденні, але і може негативно відбитися на динаміці економічного зростання країни в майбутньому.

Отримання працівниками належної заробітної плати, достатньої для задоволення матеріальних і культурних потреб працівника та його сім'ї - другий із найважливіших аспектів гідної праці. Криза 90-х

років призвела до різкого падіння життєвого рівня населення України, що не можна пояснити тільки економічними причинами: ВВП скоротився на 59,2%, тоді як реальна заробітна плата зменшилася у 3,8 рази, а реальні пенсії у 4 рази. Це є свідченням неадекватних втрат економіки і народу внаслідок дефіциту соціальної відповідальності з боку влади і бізнесу. Мінімальна зарплата у 2001 р. була в 3 рази менше прожиткового мінімуму і досягла його лише з 1.11.2009 р. В Україні з'явився специфічний феномен – працюючі бідні, причому до цієї категорії відноситься кожен п'ятий працівник.

У 2000-і роки було вжито ряд заходів для виправлення ситуації, завдяки чому середньомісячна номінальна заробітна плата збільшилася з 230 грн. у 2000 р. до 2633 грн. у 2011 р., тобто в 11,4 рази, частка зарплати у ВВП зросла з 32,8% у 2000 р. до 41,9% у 2010 р. Сукупна заробітна плата зросла з 55853 млн. грн. у 2000 р. до 459153 млн. грн. у 2010 р. (8,2 рази), при тому, що продуктивність праці у той же період збільшилася у 5,2 рази. Середньорічні темпи росту ВВП у 2000-2010 рр. дорівнювалися 4,7%, темпи росту середньомісячної номінальної заробітної плати – 26,4%. Таке співвідношення не можна вважати задовільним: вчені Інституту економіки промисловості НАНУ вважають, що для трансформаційної економіки співвідношення темпів росту зарплати і ВВП повинно бути 1/4 [8, С.28], але українська влада і бізнес були вимушені піти на ці заходи, щоб скоротити масову бідність і не допустити соціального вибуху. Але навіть і це виявилось недостатнім, на 1 січня 2013 р. мінімальна заробітна плата складала 1147 грн., а для того, щоб людина хоча б могла вижити, вона має бути на рівні 2000 грн., вважає голова ФПУ Ю. Кулік [9]. Тому показник абсолютної бідності все ще перевищує 30%. Оплата праці в Україні суттєво відстає не тільки від розвинених країн, але і від країн Митного Союзу: у грудні 2010 р. середня заробітна плата (у доларовому еквіваленті) становила у Росії - \$ 863, Казахстані - \$ 660, Білорусі - \$ 527, Україні - \$ 311 [10].

Проблема низької заробітної плати посилюється її систематичними затримками. Сума заборгованості з виплати заробітної плати складала на 1.1.2005 р. 1111,2 млн. грн. (13,8% фонду оплати праці за грудень 2004 р.), завдяки вжитим заходам зменшилася на 1.1.2008 р. до 668,7 млн. грн. (3,4% місячного фонду оплати праці), але внаслідок кризи знову зросла у 2010 р. до 1473,3 млн. грн. (6,2% місячного фонду оплати праці). Ситуація із заборгованістю з виплати заробітної плати викликала занепокоєність МОП, і вона направила в Україну спеціальну місію для перевірки виконання Конвенції про захист заробітної плати (№ 95).

Чимало невирішених проблем існує у такому важливому напрямку впровадження гідної праці, як створення сприятливих і безпечних умов праці. На протязі 2000-2012 рр. відбулося зниження виробничого травматизму більше ніж у 2 рази і професійних захворювань почти на чверть. Однак це сталося, головним чином, не завдяки поліпшенню умов праці, а внаслідок скорочення виробництва. На 23% промислових підприємств атестація робочих м'ясе не проводилась взагалі, а в кожному 18-му випадку їх якість визнана незадовільною [1, С. 48]. Почті 28% працівників працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам - збільшеної забрудненості повітря на робочому місці хімічними речовинами, пилом, перевищень рівнів шуму та вібрації, важкості та напруженості праці. На деяких підприємствах кількість таких робітників становить до 2/3 загальної кількості персоналу. Загалом в усіх галузях економіки України 70,6% підприємств не відповідають вимогам санітарного законодавства.

Прикриваючись фінансово-економічною кризою і відсутністю коштів, більшість роботодавців систематично не виконує у належних обсягах заходів із оновлення засобів виробництва, поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища. Скорочення інвестицій в основний капітал реального сектору економіки привело до кризової ситуації із зносом основних фондів у переробній промисловості з 52,25% у 2000 р. до 66,8% у 2010 р. Строк експлуатації 96% виробничого устаткування перевищує 6 років, а 76% - більше 11 років [11]. Незадовільний стан техніки і устаткування є головною причиною виробничого травматизму, рівень якого в Україні в 5-8 разів більше, ніж у промислово розвинених країнах. Якщо, за даними МОП, у країнах з ринковою економікою один смертельний нещасний випадок припадає на 23,5 тис. працівників, то в Україні – на 11 тис. працівників [12]. Статистика нещасних випадків свідчить, що в даний час на підприємствах України щоденно травмується в середньому 200 людей, із них 30 стають інвалідами, 22 - отримують професійні захворювання, а 5 — гине [13, С. 90]. Тяжкість травм за останнє десятиріччя значно посилилась, про що свідчить збільшення середньої кількості днів відсутності на роботі одного травмованого працівника із 28,9 дня у 1998 р. до 39,6 дня у 2009 р. [1, С. 51].

Один з основних аспектів гідної праці - дотримання трудових прав, які закріплені міжнародних документах, відомих як Система міжнародних трудових норм МОП, що включає 158 діючих конвенцій [14], вісім з яких вважаються основоположними і є обов'язковими для виконання країнами-членами незалежно від ратифікації, 164 діючих рекомендацій і зводи практичних правил, що часто служать основою національних законодавств у сфері праці. В Україні створена досить розвинена правова база, норми якої закріплені у Конституції, Кодексі законів про працю, законах, Указах Президента, постановах Кабінету Міністрів, інших нормативно-правових актах, підписаних і ратифікованих Україною міжнародних документах. Однак стан справ у цієї сфері не можна визнати таким, що повною мірою відповідає вимогам часу. Це проявилось за умов економічної кризи, що призвело до незаконних масових звільнень працівників, відправлення їх у відпустки без збереження заробітної плати на невизначений термін, встановлення режиму неповного робочого часу, невиконання заробітної плати тощо.

За результатами перевірок, які здійснила Державна інспекція України з питань праці (ДІЗПП) у першому кварталі 2013 р., встановлені порушення трудових прав на 84,5 % перевірених об'єктах. Виявлені порушення стосувалися, в основному, нарахування та виплати зарплати, незаконних звільнень, в т.ч. вагітних жінок, оплати понаднормових робіт, допомог з тимчасовою непрацездатності, вагітності та пологах тощо [15].

Низька якість робочих місць обумовлює зниження попиту на кваліфікованих працівників, що перешкоджає реалізації права на розвиток професійних навичок, підвищення кваліфікації, професійний ріст та особистісний розвиток персоналу. Більш того, відбувається професійна і соціальна деградація працівників: з 2000 р. в Україні значно зменшилася чисельність технічних службовців (на 13%), фахівців (на 21%), операторів та складальників устаткування і машин (на 33%), кваліфікованих аграріїв (на 63%). Одночасно зросла чисельність низькокваліфікованих працівників, зокрема робітників з найпростішими професіями (на 34,6%). Середньомісячні витрати роботодавців на професійне навчання працівників не досягають у середньому 4 грн. У результаті середня періодичність підвищення кваліфікації працівників скоротилася до одного разу в 11 років, тоді як у країнах ЄС - один раз на 1,5 – 2 роки.

Скоротилася кількість осіб, які навчалися у професійно-технічних навчальних закладах, з 660 тис. у 1990/91 н.р. до 434 тис. у 2010/11 н.р. (1,5 рази) [16, С. 437]. Така тенденція розвитку професійно-технічної освіти суперечить потребам економіки, внаслідок чого на тлі загального безробіття по багатьох робітничих професіях виник дефіцит кадрів.

Спостерігаються порушення прав не тільки працівників, але й їх представницьких організацій – профспілок. Почастішали випадки втручання роботодавців у діяльність первинних профспілкових організацій. Мають місце факти перешкоджання законній діяльності профспілок, у тому числі шляхом спонукання працівників до виходу із профспілок, а також створення «кишенькових» профорганізацій під контролем роботодавців, що є прямим порушенням Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» і відповідних Конвенцій МОП.

Останніми роками в Україні відбувається доволі активний розвиток системи соціальних гарантій, яка включає дев'ять основних видів, наведених у Конвенції МОП № 102 від 1952 р. про мінімальні норми соціального забезпечення, хоча Україна не ратифікувала цю Конвенцію, так саме, як базові Конвенції МОП про мінімальні норми соціального забезпечення, і не приєдналася до Європейського кодексу соціального забезпечення.

Основними видами соціальних гарантій в Україні є:

допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами;

допомога по безробіттю;

допомога в разі нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

пенсії по старості, інвалідності та у зв'язку з втратою годувальника та деякі інші.

Витрати на соціальне забезпечення перевищують 25% Зведеного бюджету, що знаходиться на межі фінансових можливостей держави. Однак систему соціальних гарантій не можна визнати досить раціональною, оскільки, вона, з одного боку, занадто щедра до деяких високооплачуваних категорій - депутатів, суддів, державних чиновників, а з іншого - не забезпечує захищеності від бідності нужденних (фактичні розміри допомоги по безробіттю, наприклад, менше 60% прожиткового мінімуму). Система охорони здоров'я знаходиться у кризовому стані внаслідок дефіциту фінансування: згідно з даними ООН, державні витрати на охорону здоров'я одну особу в Україні приблизно в 75 разів менше, ніж у розвинених країнах, і відстають навіть від Колумбії [17], що перешкоджає реалізації конституційного права громадян на медичну допомогу.

З перших років незалежності Україна розпочала розбудову системи соціального партнерства згідно ратифікованим нею конвенціям і рекомендаціям МОП. Інституційними органами цієї системи на національному рівні є Національна тристороння соціально-економічна рада при Президенті України та аналогічні ради в усіх областях, АР Крим, містах Києві та Севастополі. З 1992 р. на національному рівні укладається Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України і всеукраїнськими профспілками та їх об'єднаннями, а з 1998 р. до цього процесу приєдналися і всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців. Наразі відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» укладено 90 галузевих і 27 територіальних угод та майже 95 тис. колективних договорів, якими охоплено 9,03 млн. найманих працівників, або 83,9% від загалу працюючих [18]. Такий рівень відповідає показникам охоплення працівників колективними угодами в країнах ЄС. Разом з тим, якщо оцінювати його за критеріями ефективності, то слід визнати, що соціальний діалог в Україні поки не досяг бажаної мети. Особливо це проявилось в період фінансово-економічної кризи, коли показники зайнятості, реальної заробітної плати, пенсій та купівельної спроможності громадян зменшилися до рівня 2007 р.

Висновки.

У аналітичній доповіді «Профіль Гідної Праці в Україні» фахівці Міжнародного бюро праці зробили обґрунтований, на наш погляд, висновок про те, що наша країна досягла певного прогресу у деяких аспектах реалізації Програми гідної праці, але все ще є чимало невирішених гострих проблем. Дефіцит гідної праці обумовлений, на нашу думку, не стільки об'єктивними економічними причинами, скільки недостатнім рівнем соціальної відповідальності органів державної влади, бізнесу, низькою активністю профспілок.

Для подолання дефіциту гідної праці в якості у якості першочергових заходів вважаємо за доцільне наступне:

1. Посилити соціальне спрямування моделі економічного розвитку.
2. Активізувати роботу з реалізації Програми гідної праці та впровадження корпоративної соціальної відповідальності, здійснювати постійний моніторинг.
3. Як найшвидше завершити ратифікацію конвенцій МОП, Європейської соціальної хартії і Європейського кодексу соціального забезпечення.
4. Всіляко підвищувати роль соціального партнерства, підвищити статус Національної і територіальних тристоронніх соціально-економічних рад, надати колективним угодам і договорам усіх рівнів значення нормативних актів, посилити відповідальність посадових осіб за їх виконання.
5. Продовжити роботу з розробки національної моделі корпоративної соціальної відповідальності та поширення соціальної звітності підприємств.

Перед Україною гостро стоїть завдання: переламати негативні тенденції і вийти на шлях сталого соціально-економічного розвитку, що в сучасних умовах неможливо без розвитку людського потенціалу шляхом забезпечення гідної праці і впровадження належного рівня соціальної відповідальності головних суб'єктів соціуму – державної влади, бізнесу, профспілок та інших інститутів громадянського суспільства.

Література

1. Профіль Гідної Праці в Україні: Публікація Міжнародного бюро праці [Електроний ресурс] - Режим доступу: [http://www.confueu.org/assets/files/lists/urainienne_lr\[1\].pdf](http://www.confueu.org/assets/files/lists/urainienne_lr[1].pdf)
2. Романова Н.В. Механізм управління якістю трудового життя. Дисерт. ... канд. екон. наук: 08.00.04; Донецький національн. техн. ун-т. — Донецьк, 2006. — 317 с.
3. Данилюк А.І. Формування системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / А.І. Данилюк ; Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2008. — 319 с.
4. Вербя Д. Теоретичні основи дослідження соціальної відповідальності роботодавця // Україна: аспекти праці, 2013, № 2, С. 33-40.
5. Доклад Генерального Директора Міжнародного бюро труда (МБТ) на 87-й сессии Международной конференции труда. Женева, июнь, 1999 г. — 106 с.
6. МОП в Україні: Напрями діяльності [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/ProjectsILO.aspx>
7. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. - К. : НВЦ НБУВ, 2009. - 687 с.
8. Новикова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Монографія: НАН України, Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 2012. — 534 с.
9. Міжнародна конференція, присвячена Дню соціальної справедливості [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/nasha-borotba/595-sotsialna-spravedlivist-gidna-pratsya-ta-sotsialnij-zakhist>
10. Україна та країни СНД 2010: Статистичний збірник. — К.: Державна служба статистики України, 2011. — 106 с.
11. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України — Київ: ТОВ «Аргуст трейд», 2012. — 558 с.
12. ILOSTAT Database [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata>
13. Водяник А. О. Ризик загибелі на виробництві: порівняльний аналіз. 36. наук, праць ННДІОП. - К.: ННДІОП, 2002. - Вип. 6. - С. 89-96.
14. Official titles of the Conventions adopted by the International Labour Conference [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ilo.org/ilolex/english/conventions.pdr>,
15. Пыргару Н. Трудовые права украинцев нарушают более 84 % работодателей [Електроний ресурс] - Режим доступу: http://ru.golos.ua/social_problem/130523_trudovyie_prava_ukraintsev_narushayut_bolee_84_rabotodat
16. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. — К.: Август Трейд, 2011. — 560 с.
17. Human Development Report 2010 // <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/>
18. Офіційний веб-портал ФПУ [Електроний ресурс] / Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id

References

1. Profil Hidnoi Pratsi v Ukraini: Publikatsiia Mizhnarodnoho biuro pratsi // [http://www.confueu.org/assets/files/lists/urainienne_lr\[1\].pdf](http://www.confueu.org/assets/files/lists/urainienne_lr[1].pdf) [in Ukrainian]
2. Romanova N.V. Mekhanizm upravlinnia yakistiu trudovoho zhyttia. Dysert. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04; Donetskyi natsionaln. tekhn. un-t. — Donetsk, 2006. — 317 s. [in Ukrainian]

3. Danyliuk A.I. Formuvannia systemy upravlinnia trudovym potentsialom promysloвого pidpriemstva: dys... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / A.I. Danyliuk ; Pryazov. derzh. tekhn. un-t. — Mariupol, 2008. — 319 s. [in Ukrainian]
4. Verba D. Teoretychni osnovy doslidzhennia sotsialnoi vidpovidalnosti robotodavtsia // Ukraina: aspekty pratsi, 2013, № 2, С. 33-40. [in Ukrainian]
5. Doklad Heneralnogo Dyrektora Mezhdunarodnogo biuro truda (MBT) na 87-y sessyy Mezhdunarodnoi konferentsyy truda. Zheneva, yiu, 1999 h. — 106 s. [in Russian]
6. MOP v Ukraini: Napriamy diialnosti // <http://www.ilo.org.ua/Pages/ProjectsILO.aspx> [in Ukrainian]
7. Sotsialno-ekonomichni stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy: natsionalna dopovid / Za zah. red. V. M. Heitsia [ta in.]. - K. : NVTs NBUV, 2009. - 687 s. [in Ukrainian]
8. Novyko O.F., Amosha O.I., Antoniuk V.P. ta in. Stalyi rozvytok promysloвого rehionu: sotsialni aspekty: Monohrafiia: NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti. — Donetsk, 2012. — 534 s. [in Ukrainian]
9. Mizhnarodna konferentsiia, prysviachena Dniu sotsialnoi spravedlyvosti // <http://www.fpsu.org.ua/nasha-borotba/595-sotsialna-spravedlyvist-gidna-pratsya-ta-sotsialnij-zakhist> [in Ukrainian]
10. Ukraina ta krainy SND 2010: Statystychni zbirnyk. — K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2011. — 106 s.
11. Statystychni shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy — Kyiv: TOV «Arhust treid», 2012. — 558 s. [in Ukrainian]
12. ILOSTAT Database // <http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata>
13. Vodianyuk A. O. Ryzky zahybeli na vyrobnytstvi: porivnialnyi analiz. 36. nauk, prats NNDIOP. - K.: NNDIOP, 2002. - Vyp. 6. - S. 89-96. [in Ukrainian]
14. Official titles of the Conventions adopted by the International Labour Conference // <http://www.ilo.org/ilolex/english/conventions.pdr>,
15. Pirharu N. Trudovie prava ukraintsev narushaiut bolee 84 % rabotodatelei // http://ru.golos.ua/social_problem/13_05_23_trudovye_prava_ukraintsev_narushayut_bolee_84_rabotodateley
16. Statystychni shchorichnyk Ukrainy za 2010 rik / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy; za red. O.H. Osaulenka. — K.: Avhust Treid, 2011. — 560 s. [in Ukrainian]
17. Human Development Report 2010 <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/>
18. Ofitsiiny veb-portal FPU // http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 2.8.2013 р. Надрукована/Printed : 10.9.2013 р.

Рецензент:

UDC 378.147:372.

YE. V. DOLYNSKYI
Khmelnitskyi National University

INFORMATIVE COMPETENCE OF FUTURE INTERPRETERS AS PART OF THEIR COMPETITIVE ABILITY IN THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY-LABOUR RELATIONSHIPS

Abstract – This work presents some of the preparation of future translators of IT resources, improving the quality of their training based on competence quality approach. This article deals with: the goals and objectives of informative training the students of interpreter department; the analysis of using informative-communicative technologies during the training. The article deals with the main tendencies for improvement informative training of future translators, studies the importance of forming the informative competence are described, due to computerization of education. An example of an approach of forming the informative competence is given. This article shows the analysis of many different terms that are used in information technology, grounds the basic concepts of category «informative competency». The author of the article summarizes the pedagogical conditions of forming students' informative competencies based on modern scientific researches.

Keywords: information technologies, informative competency, informative culture, training of future translators.

Є.В. ДОЛИНСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ІНФОРМАТИЧНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ ЯК СКЛАДОВА ЇХНЬОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

У статті окреслено основні напрямки покращення інформатичної підготовки майбутніх перекладачів; обґрунтовано важливість формування інформатичної компетентності, що обумовлено інформатизацією освіти, розвитком соціально-трудоу відносин, глобалізаційними процесами. У статті обґрунтовується поняття «інформатична компетентність». Розглядаються цілі і завдання інформатичної підготовки майбутніх перекладачів та аналіз використання інформаційно-комунікаційних технологій в процесі їхнього навчання.

Ключові слова: інформаційні технології, інформатична компетентність, інформаційна культура, підготовка майбутніх перекладачів.

Introduction

Stating of the problem in general. Entry of humanity into information society is characterized by rapid development of information-communication technologies (ICT) and creation of qualitatively new, information environment of live activity. More and more people are involved in information interaction not only as passive information users, but as well as designers of information resources and services. Information society is firmly associated with «high technologies». In such society a person is required to have an ability to creation and enlarging his/her knowledge. In the scale of the whole earth civilization there appears a global problem – to train timely

people to new life conditions and professional activity in highly automated information environment, to train them to act independently in this environment, to use effectively its possibilities and to protect themselves from negative influences.

Analysis of recent research or publications. The problem of a professional teacher's activity has always been in the center of attention of such Ukrainian scientists as I.D. Bekh, N.M. Bibik, S.U. Honcharenko, I.A. Zyzun, O.H. Moroz, O.I. Pometun, V.V. Radul, O.V. Suhomlynska etc.

The problem of competence approach in education system has been in the center of attention of such Ukrainian scientists as (N.M. Bibik, O.V. Ovcharuk, L.I. Parashchenko, O.I. Pometun, S.E. Trubachevuiu, A.V. Khutorskym, L.L. Khoruzhoiu), it is actively studied the problem of information and communication technologies (ICT) in education (V.P. Andrushchenko, H.O. Ball, V.Yu. Bykov, R.S. Hurevych, M.I. Zhaldak, O.O. Matsiuk, R.V. Sharan).

Research in the field of competency, professional ability (M.A. Antonchenko, V.I. Baidenko, V.P. Bespalov, N.Kh. Nasyrova, O.V. Ovcharuk, Yu.H. Tatur, A.V. Khutorskoi); informative competence (N.M. Bibik, L.Ye. Petukhova, Ye.M. Smyrnova-Trybulska) are also important.

Main goals of the article. To ground the necessity of forming and developing the Informative competence of future interpreters as part of their competitive ability in the development of socially-labour relationships.

Exposition of the main research. Establishing of information society made actual the necessity of a person's special training to the life in a new information-technological and educational environment. The most important feature of a person in a modern dynamically changing society is an ability to work professionally with information, acquire knowledge independently, constantly advance in professional qualification. In this connection a great importance is given to organization of information training of citizens and, in the first turn, of learning youth.

The necessity of a person's special training to life in the Information Society is underlined in the main documents of the World Summit on the Information Society, two stages of which took place in 2003 in Geneva and in 2005 in Tunis. The leading international organizations, initiating discussion and studying the problems of a person's training to life in the information society are UNESCO and the International Federation of Library Associations and Institutions (IFLA). Thanks to their efforts at present the concept of information competency has been formed.

At the turn of – the XXIst centuries ICT rapid development led to important differentiation of literacy kinds connected with information work: «Computer, network, electronic, multimedia, visual», etc. Each of this word reflects one special feature of this or that kind of information literacy, connected either with used technical means and technology or information kind. IFLA suggested to use the concept «information competency» as the generalized term [1].

Thus, researchers in the different countries feel some limitation of the term «information competency». They are looking for new generalized concepts, allowing to reflect both the diversity of information sources, and multitude of technologies, methods and forms of work with information knowledge of which is so necessary to a modern person. Russian researchers think that such capacious generalized concept is «a person's information culture». It allows to integrate in citizens' information training both ICT achievements and knowledge of traditional and network information resources, ability of analytical-synthetical processing, critical analysis of information and independent designing own information products on this base. Moreover the whole information training is organically included in a sphere of the whole culture of a person [2].

Individual informative competence is demonstrated in the conscious application of the specific ICT in the active solution of various problems with achieving a successful outcome.

Today, there are many reasons to talk about forming a new information culture and information competence. Informative competence as the part of general competence is nothing more than a person's ability to work with information efficiently using information technologies, it is achieving by the formation and development of information relations.

In world's educational practice the notion of the competence serves as a key concept. It is determined by the formation of many generalized skills with help of information. In addition, each skill will be concretized according to the features of subject of education. Modern teacher must be able to carry out the educational process in accordance with the objectives determined by informative society in the modern education system, and to use productively information technologies in the process.

Training future translators to work in the new learning environment is based on the following ideas:

- a) the formation of the methodological skills to analyze the necessity and effectiveness of different types of ICT in education and their professional activities;
- b) to attend the needs of professional interpreters in the organization and improve its activities;
- c) the increase in autonomy in the implementation of continuous education in order to ensure the readiness of interpreters to work in the new educational environment [3].

However, there are some problems in the education system today. If you describe the main deficiencies in the training associated with the use of ICT in future career of the translators, you can highlight the following points:

- dominance of the traditional system of training, which has significant gaps, there is no approach that focuses on changing professional educator in the new learning environment;
- the skills to use ICT tools outside the context of future careers and professional registration requirements;

- training is carried out only in the "user" context, not based on the methodology and the psycho-pedagogical principles of the educational process;
- changes in the educational situation and the lack of approach to the preparation of future interpreters in the use of ICT in the light of new directions.

The new educational environment changes the role of the interpreter; he is no longer a translator of the necessary knowledge. Today is formed a new professional – this is a researcher and consultant, an organizer, project manager, navigator working effectively with a high knowledge. The main task of the future interpreter becomes the creation and organization of the conditions that trigger the learning activities of students, leading to the educational results that meet the new demands of society.

An effective using of ICT increases teacher pedagogical influence on the formation of the creative potential of students. Professional knowledge of the teacher turned on the one hand, to science, on the other hand – to the students. In this case, the competence of the teacher is manifested in the ability to synthesize existing knowledge [4].

Nowadays translator's qualifications, developed in accordance with professional standards, can be described as a combination of the following competencies.

1. A competence in the field of personal qualities.
2. A competence in setting goals and objectives of translation.
3. A competence in motivating the students to carry out educational activities.
4. A competence in program development activities and making educational decisions.
5. Competence in providing the information basis of translation activity.
6. Competence in providing of translation activities.

Today is a time when all fields of science, management, business undergoing rapid change, and education necessary to prepare such specialists, who are so quickly could be reconstructed, to acquire new expertise, develop new skills. Today, traditional teaching methods cannot cope with this task, the information that is passed, time to become obsolete before students will be able to use it. In view of the changed situation in recent years in the education system are in demand the interactive technologies [4].

In order to keep up with the demands of the time necessary to intensify the educational process through the introduction into it of interactive learning technologies, creating psychologically comfortable environment for the academic freedom of teachers and students in the choice of educational forms and methods. In accordance with changes in education, of course, must change the orientation in terms of their new mission.

Today, innovation in education is not only considered as a factor in improving the quality and efficiency, the basis of development in all spheres of public life, but also as a factor in increasing the demand for educational services and changes in motivational readiness to learn. Thus, the interactive technology should be viewed as a long-term investment in the future [5].

Information competency describes the level of work adoption in the field of information technologies, which are necessary for effective work in cyberspace.

L. Y. Petukhova defines informational competence as the ability to implement a system scope of knowledge, abilities and skills, to obtain and transform in various fields of human activities for qualitative performance of professional functions and informed prediction of the activity consequences [6].

H. Morse points out that informational competence of any specialist is formed with taking to account the information society requirements, which include:

- the usage of computer terminology, hardware component, software programs and methods of information and communication technologies (ICT);
- the application of ICT during teaching and creation of methodical and didactic materials, forming of tasks for cadets-translators with the exertion of ICT;
- the realization of ICT role in professional field;
- the usage of ICT for projecting of educational, professional medium, monitoring of educational advances;
- the application of ICT for communication in pedagogic medium, professional development.

During the training of future-translators for effective work, information and communication academic medium must be created and set in motion. It's necessary to create and engage in education process an information communicational educational environment that presents a set of knowledge, technological and mental entities which provide high-quality acquisition of relevant knowledge system in integration [6].

The influence of modern information technologies on education activities has no historical analogues. The global Internet is gradually penetrating into all spheres of a human activity, daily life, creates a need for mastery of digital technology at a high level. The Internet has become a means of teachers' training system and is used for distance education, professional online communities and professional networks. Creation of educational sites of various types (pre-school sites, sites of secondary schools, universities, educational associations, etc.) has caused the appearance of teachers' personal pages, representing professional achievements and considerably varying in design and content.

In the result of professional, scientific and technical literature analysis, existing practice of educational portals and personal teachers' websites building the following conclusions can be made:

- teachers' personal web-sites are a special form of educational web-sites and professional reflection; consequently, an effective means of information competence improvement; which include information about the teacher's professional activities and has the accordant structure;

- the content of the site must follow the general requirements to the pedagogical web-site (topicality, accuracy, copyright compliance, accordance to the legislation in the field of education) and the requirements of SEO-content (meta tags, keywords);

- when creating a personal teacher's page, it is better to choose the platform, usage of which does not require professional knowledge of programming and the one which provides automatic free hosting.

Taking into consideration the development of Web 2.0 and Web 3.0 technologies, such aspects as analysis of a teacher's site as a means of improving professional competence and organization of self-education and educational activity in the Internet need further research [7].

Conclusions and prospects for future research. Thus, the need of continuous improvement the training of future translators for ensuring their mobility and competitiveness in the labour market, competence, responsibility, decision-making, free and creative ownership of their profession and orientation in adjacent areas, efficient work to global standards, commitment to continuous professional development, adaptation to the fast changes in science and society define the problem of forming the information competency of future translators and makes it one of the major problems of pedagogical science and practice.

Informative competence of future translator – it is personal characteristic, complex individual-psychological entity that systematically integrates a professional, theoretical knowledge, personal qualities and practical skills in sphere of information-communication technologies. It provides for future professionals the conscious choice of the strategy and tactics of successful solutions the unusual problems or situations of professional activities using information-communication technologies.

In accordance with goals of the article, the perspectives for further research we consider in the creation of pedagogical conditions for formation of professional and informative competence of future interpreters.

References

1. Gendina, N. I. Information Culture in the Information Society: the View from Russia / N. I. Gendina // UNESCO between Two Phases of the World Summit on the Information Society: proceedings of the international conference held in Saint Petersburg, Russian Federation, may 17 – 19, 2005. – M., 2005. – P. 97 – 105.

2. Gendina, N. Information Literacy or Information Culture: Separation for Unity: Russian Research Results [Electronic resources] / Gendina N. // World Library and Information Congress: 70th IFLA General Conference and Council, August 22-27 2004, Buenosaires, Argentina: Conference Papers. CD-ROM

3. Laptev, V.V. Methodical training in computer science theory: the fundamental aspects of the preparation of future teachers of computer science [text]: monograph / V.V.Laptev, N.I.Ryzhova, M.V.Shvetsky. - St. University St Petersburg State University, 2003. - 352.

4. Vakhidova L.V Competence or personality? / L.V Vakhidova // Teachers Journal of Bashkortostan. Number 2 (27). 2010. P.140-142.

5. Vakhidova L.V. The ways of improving the quality of professional training students at the university by means of modern information technologies /L.V. Vakhidova // Modern scientific research and their practical application. Volume J31205. September 2012. P. 5-9.

6. Petukhova L. Ye. Teoretyko-metodychni zasady formuvannya informatychnykh kompetentnosti maibutnikh uchyteliv pochatkovykh klasiv : dys. ... doktora ped. Nauk / Petukhova L. Ye. – Kherson, 2009. – 564 p.

7. Ivashnova S. Formation of the structure and content of a personal teacher's site / S. Ivashnova // Modern scientific research and their practical application. Volume J31205. September 2012. P. 21-26.

Література

1. 2. Гендина, Н. І. Інформаційна культура в інформаційному суспільстві: погляд з Росії / Н.І. Гендина // ЮНЕСКО між двома етапами Всесвітнього саміту з інформаційного суспільства: Праці міжнародної конференції, що відбулася в Санкт-Петербурзі, Росія, 17 - 19 травня 2005. - М., 2005. - С. 97 - 105.

2. Гендина, Н. Інформаційна грамотність або інформаційна культура: поділ за єдність: російська Результати досліджень [Електронні ресурси] / Н. І. Гендина // Всесвітній бібліотечний та інформаційний конгрес: 70-й Генеральній конференції ІФЛА і Ради, 22-27 серпня 2004 року, Вуеносайрес, Аргентина: матеріали конференції. CD-ROM

3. Лаптев, В.В. Методичної підготовки в галузі комп'ютерних наук теорія: основні аспекти підготовки майбутніх вчителів інформатики [Текст]: монографія / VVLaptev, NIRyzhova, MVShvetsky. - Санкт-Університет Санкт-Петербурзький Державний Університет, 2003. - 352.

4. Вахидова ПН компетентністю чи особистістю? / Л. В. Вахидова // вчителів вісник Башкортостану. Номер 2 (27). 2010 рік. П. 140-142.

5. Вахидова Л.В. Шляхи підвищення якості професійної підготовки студентів в університеті за допомогою сучасних інформаційних технологій / LV Вахидова // Сучасні наукові дослідження та їх практичне застосування. Обсяг J31205. Вересня 2012 року. P. 5-9.

6. Л. Е. Петухова. Теоретико-методичні засади формування інформатичних компетентностей майбутніх учителів початкових класів: дис. Доктора ... пед. Наук / Л. Е. Петухова. - Херсон, 2009. - 564 с.

7. Ivashnova S. Формування структури та змісту сайту особистого вчителя / С. Ivashnova // Сучасні наукові дослідження та їх практичне застосування. Обсяг J31205. Вересня 2012 року. P. 21-26.

Рецензія/Peer review : 24.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент:

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ

У статті визначено та здійснено оцінку соціально-демографічних факторів формування інвестиційного потенціалу сільських територій Житомирської області. Ідентифіковано та оцінено основні характеристики трудового потенціалу сільських територій як однієї з формуючих складових їх інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, сільські території, соціально-демографічні фактори, економічна активність населення, вартість трудових ресурсів.

N.M. KOTENKO

Zhytomyr national agroecological university

INVESTMENT POTENTIAL OF RURAL TERRITORIES: SOCIAL AND DEMOGRAPHIC FACTORS OF FORMING

The estimation of social and demographic factors of investment potential forming of rural territories of the Zhytomyr area is carried out in the article. In particular, dynamics of quantity and sexual-age- structure of rural population, economic activity of population of rural territories, level of employment and unemployment are investigated. An educational structure and cost of potential labor force is appraised on rural territories.

As a result of research the presence of positive tendencies and grounds is well-proven for the effective use of labour resources as one of main factors of investment potential forming of rural territories of the Zhytomyr area.

Keywords: investment potential, rural territories, social and demographic factors, economic activity of population, cost of labour resources.

Постановка проблеми. Джерелом структурних перетворень та розвитку економічних систем виступають інвестиційні ресурси, темпи та ефективність залучення яких визначаються інвестиційною привабливістю та потенціалом самої системи. Формування інвестиційного потенціалу та інвестиційного забезпечення розвитку територіальних систем є більш проблематичними, з огляду на їх складну природу (економічну, просторову, соціальну) та багатофункціональне призначення, що обумовлює потребу збалансування економічних, соціальних та екологічних інтересів усіх суб'єктів інвестиційного процесу. Сільські території як об'єкт інвестиційної діяльності являють собою історично сформовану, структурно диференційовану та функціонально диверсифіковану соціально-просторову систему, базисом формування, функціонування та розвитку якої є людський капітал територіальної (сільської) громади та земля. Їх інвестиційний потенціал формується під впливом значної сукупності факторів економічного, соціального та екологічного характеру, що обумовлює потребу їх визначення та оцінки.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні та практичні аспекти формування інвестиційного потенціалу територіальних одиниць досліджені і викладені в наукових працях вчених, таких як І. Бережна [1], О. Макарюк, Б. Москаленко [2], Ф. Ткачик [3] та ін. Про актуалізацію проблеми інвестиційного потенціалу сільських територій свідчать численні публікації О. Бородіної, П. Прокопи [4], В. Збарського [5] та ін. Однак, додаткової уваги потребує питання ідентифікації та управління факторами формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу сільських територій.

Метою статті є дослідження соціально-демографічних процесів на сільських територіях Житомирської області як одного з первинних факторів формування їх інвестиційного потенціалу.

Основний матеріал дослідження. Інвестиційний потенціал сільських територій являє собою їх наявні та потенційні можливості як економічної та територіальної системи задовольнити інтереси інвестора (досягнення економічного, соціального чи екологічного ефекту), шляхом виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, при взаємодії з інвестиційними ресурсами. За своєю сутністю потенціал виступає особливою формою уособлення досягнутого рівня розвитку та здатності суб'єкта щодо залучення та використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційний потенціал сільських територій формується під впливом сукупності природних, соціально-економічних, інституційних та інфраструктурних чинників. Природні чинники є первинним базисом інвестиційного потенціалу сільських територій, перспективи та ефективність використання яких визначаються сукупністю соціально-економічних чинників, що, у свою чергу, формують трудову та економічну складову інвестиційного потенціалу. Оцінка трудового потенціалу сільських територій передбачає дослідження основних демографічно-трудова процесів.

Демографічна ситуація на сільських територіях Житомирської області залишається складною, проявами чого є стійка тенденція до скорочення чисельності населення. Так, протягом 2008–2012 рр. вона зменшилася на 29,9 тис. осіб або 5,4 % (табл. 1). Це відбулося в результаті негативного природного руху населення та адміністративно-територіальних перетворень.

Внаслідок щорічного зменшення чисельності селян (в середньому на 6 тис. осіб) продовжується процес скорочення кількості сільських населених пунктів (рис. 1), що породжує на сільських територіях загострення соціальних та економічних проблем. В сукупності зазначені процеси призводять до зниження

густоти населення у сільській місцевості. Так, протягом 2008–2012 рр. середня кількість населення одного села скоротилася на 76 осіб (18,7 %) досягнувши рівня 330 осіб.

Таблиця 1

Відтворення населення сільських територій Житомирської області, тис. осіб

Рік	Кількість населення на початок року	Загальний приріст чисельності населення	у тому числі			Кількість населення на кінець року	Загальний приріст чисельності населення, %
			природний приріст	механічний приріст	адміністративно-територіальний приріст		
2008	558,1	-8,1	-7,0	-1,1	-	550,0	-1,5
2009	550,0	-6,3	-5,8	-0,5	-	543,7	-1,1
2010	543,7	-5,9	-5,3	-0,6	-	537,8	-1,1
2011	537,8	-5,0	-4,5	-0,5	-	532,8	-0,9
2012	532,8	-4,6	-4,4	1,9	-2,1	528,2	-0,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Визначальним фактором негативної демографічної ситуації є від'ємний природний приріст населення. Однак, суттєвий вплив спричинила також міграційна активність (щороку з сільської місцевості вибувало близько 18 осіб в розрахунку на 1 тисячу населення), темпи якої протягом 2008–2012 рр., слід зазначити, знизилися. Так, у 2012 р. міграційний приріст населення сільської місцевості вперше за останнє десятиліття мав позитивне значення становивши 3,6 на 1 тис. осіб сільського населення.

Характерною тенденцією розвитку демографічної ситуації на сільських територіях Житомирської області є сповільнення вибуття молоді, що призвело до поступового покращення статеві-вікової структури населення. Позитивним проявом даного процесу є незначне, однак стійке, вирівнювання співвідношення чисельності жінок і чоловіків у статевій структурі населення, що відбулося в результаті зниження активності вибуття останніх. Слід відмітити також факт зростання частки осіб працездатного віку обох статей (жінок – на 1,5 %, чоловіків – на 1,5 %) при зменшенні їх чисельності. На початок 2012 р. частка жінок працездатного віку досягла рівня 47,5 %, чоловіків – 63,9 %.

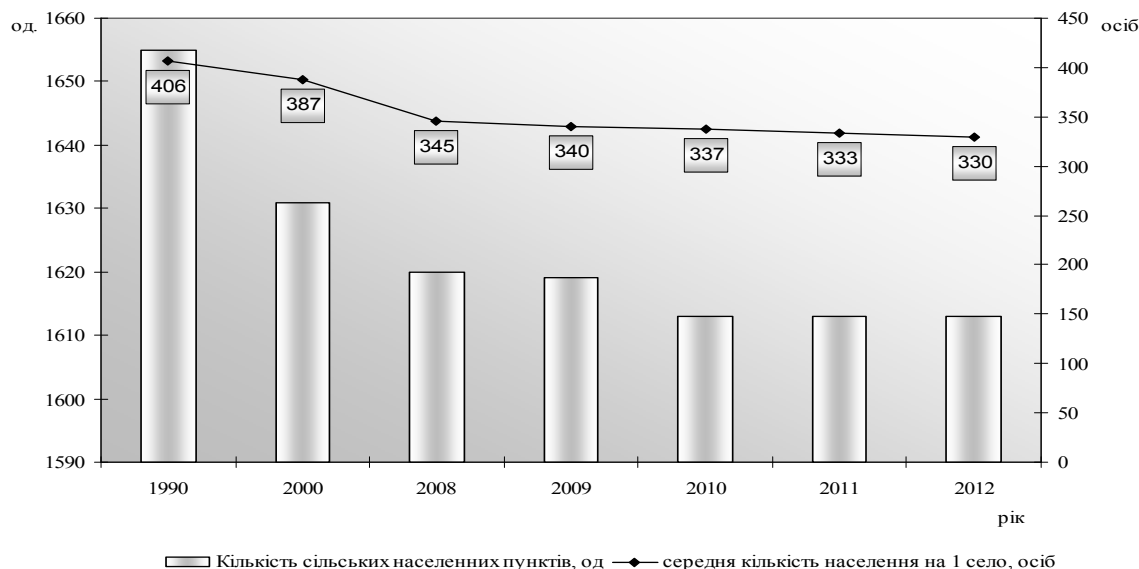


Рис. 1. Динаміка кількості сіл та густоти сільського населення Житомирської області

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Про покращення вікової структури сільського населення свідчить також незначне зниження рівня його старіння, хоча даний показник залишається високим. Як свідчать результати розрахунків, проведених відповідно до прийнятих у міжнародній практиці методик, рівень старіння населення сільських територій Житомирської області є надзвичайно високим. При межі старості населення 7 % за шкалою ООН і 12 % за шкалою Россета, частка осіб похилого віку у регіоні дослідження складає більше 20 %, що породжує ряд важливих соціальних та економічних проблем, однією з яких є високий рівень демографічного навантаження. Демографічне навантаження є однією з основних узагальнюючих характеристики вікової та економічної структури населення, що відображає співвідношення чисельності продуктивного та непродуктивного населення, тобто кількість осіб непрацездатного віку, яких необхідно утримувати одній працездатній особі. За період 2008–2012 рр. коефіцієнт демографічного навантаження сільського населення Житомирської області знизився до рівня 813, тобто у 2012 р. на 1000 осіб працездатного віку припадало 813

непрацевдатних осіб.

Високий рівень демографічного навантаження у суспільстві посилює необхідність зайнятості і, відповідно, підвищує економічну активність населення. На сільських територіях Житомирської області протягом 2008–2012 рр. зафіксовано зростання рівня економічної активності населення до 52,0 % (табл. 2).

Таблиця 2

Економічна активність сільського населення Житомирської області, на 01.01.

Показник	Рік					2012 р. до 2008 р., +/-
	2008	2009	2010	2011	2012	
Чисельність населення працевдатного віку усього, тис. осіб	300,7	299,6	298,3	297,0	295,4	-5,3
Чисельність економічно активного населення, тис. осіб	271,9	269,4	287,0	287,0	278,8	6,9
Рівень економічної активності населення, %	48,5	48,7	52,5	53,1	52,0	3,6
Чисельність зайнятих економічною діяльністю, тис. осіб	257,7	253,6	265,5	263,5	255,1	-2,6
Чисельність безробітних (за методологією МОП), тис. осіб	13,9	15,8	21,5	23,5	23,7	9,8
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	4,6	5,3	7,2	7,9	8,5	3,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Однак, результати факторного аналізу дозволяють однозначно стверджувати, що визначальним чинником даної тенденції є суттєве зростання чисельності безробітних (на 70,5 %) і, відповідно, підвищення рівня безробіття (на 3,4 %). Чисельність зайнятого сільського населення протягом 2008–2012 рр. скоротилася на 2,6 тис осіб або 1,1 %. Відчутні відмінності спостерігаються у віковій структурі зайнятості сільського населення в порівнянні з міськими жителями. Зокрема, на сільських територіях зайнятість є високою (близько 50 %) у населення віком з 15 до 70 років. Водночас у містах рівень зайнятості є достатньо високим у значно вужчій віковій групі – 25–59 років. Найбільш відмінною є різниця між рівнем зайнятості на сільських територіях порівняно з містами у групах населення віком до 15–25 років (47 % проти 29,1 %) та 60–70 років (60,6 % проти 17,1 % відповідно). Тобто, за віковою характеристикою населення сільських територій має значно вищий трудовий потенціал в порівнянні з жителями міст (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень зайнятості та безробіття населення Житомирської області в розрізі вікових груп та місця проживання у 2012 р., %

Показник	Група населення	Населення віком 15–70 років	У т. ч. за віковими групами						
			15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Рівень зайнятості (% до кількості всього населення)	- сільське	68,9	47,0	75,9	75,2	80,7	80,2	75,7	60,6
	- міське	52,9	29,1	68,9	74,5	75,4	74,9	45,9	17,1
Рівень безробіття (% до кількості економічно активного населення)	- сільське	8,5	16,7	8,4	11,6	5,3	9,7	6,3	–
	- міське	11,2	27,1	13,7	11,1	7,4	8,0	7,6	–

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Досить високим є безробіття на сільських територіях Житомирської області. Протягом 2008–2012 рр. його рівень підвищився на 3,9 % досягнувши 8,5 %. Максимальний рівень безробіття спостерігається у віковій групі населення 15–24 роки. Мінімум даного показника спостерігається у групі 35–39 років. На сільських територіях проблема безробіття є значно актуальнішою порівняно з містами, що пов'язано з низьким попитом на робочу силу в результаті дії ряду об'єктивних причин, визначальною з яких є низький розвиток аграрного виробництва як основної сфери зайнятості сільського населення. Рівень сільського безробіття є вищим середньообласного показника (3,4 %) у більшості адміністративних регіонів Житомирської області (рис. 2.). Найвищий показник зафіксовано у Володарськ-Волинському (9,2 %), Андрушівському (6,7 %) та Ружинському (5,6%) районах, найнижчий – у Житомирському (1,0%), Коростишівському (1,4%) та Радомишльському (1,4 %) районах. Водночас, найвищий рівень попиту на

робочу силу є у Овруцькому, Новоград-Волинському та Житомирському районах.

Ідентифікуючими характеристиками трудового потенціалу сільських територій, поряд з чисельністю та віковою структурою економічно активного населення, що забезпечує пропозицію робочої сили, є освітній рівень та вартість потенційних працівників. Рівень освіти працівників, задіяних у сільськогосподарському виробництві, протягом 2008–2012 рр. підвищився, хоча й залишається низьким. У загальній структурі зайнятих частка осіб з неповною та базовою освітою протягом 2008–2012 рр. становила в середньому 11,8 %, з повною вищою професійною освітою – 7,3 %. Важливим є факт, що серед працівників з базовою освітою переважають жінки, водночас у структурі працівників з повною вищою освітою більша частка чоловіків.

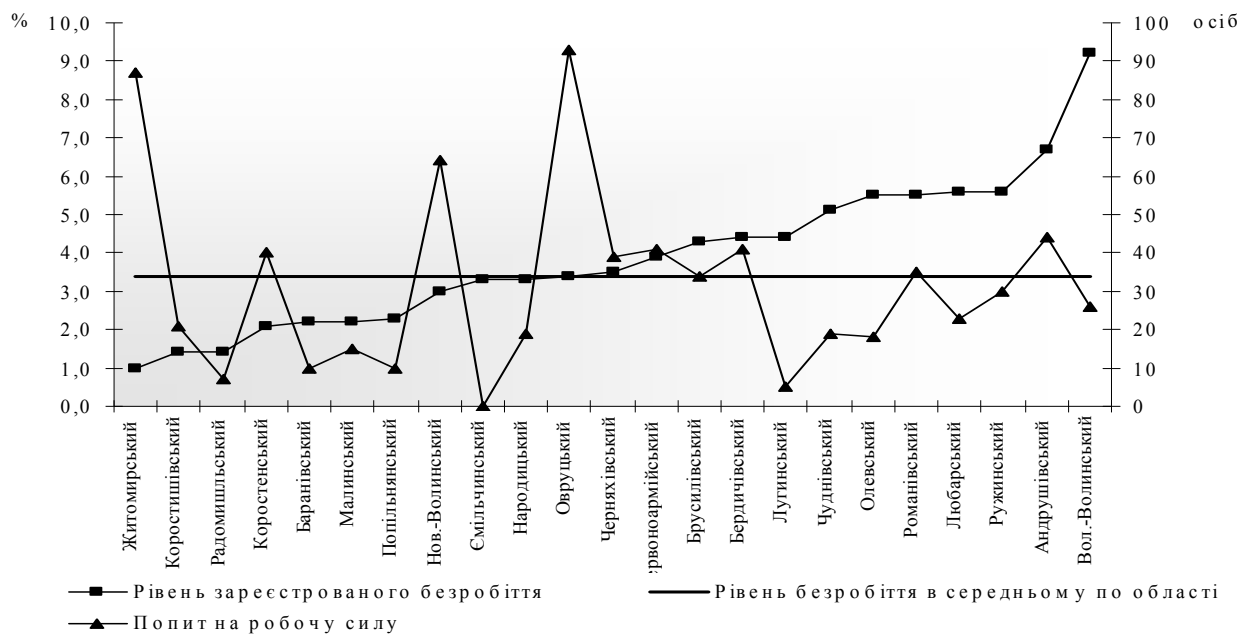


Рис. 2. Безробіття та попит на робочу силу у розрізі адміністративних районів Житомирської області, 2012 р.
Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Слід зазначити, що причина низького освітнього рівня працівників сільського господарства має комплексний соціально-трудовий характер. Встановлена ситуація зумовлена непривабливістю та безперспективністю, на думку кваліфікованих спеціалістів, праці та способу життя на селі. Низька мотивація праці, нестабільність розвитку економіки та окремих господарських одиниць, нерозвиненість соціальної інфраструктури в сукупності спонукають населення до пошуку роботи у містах, активізують процеси мятникової, тимчасової та постійної міграції. Однак, на сільських територіях Житомирської області є підстави для підвищення професійного та освітнього рівня населення, оскільки навчальними закладами регіону щороку випускається понад 13 тис. кваліфікованих робітників (рис. 3).

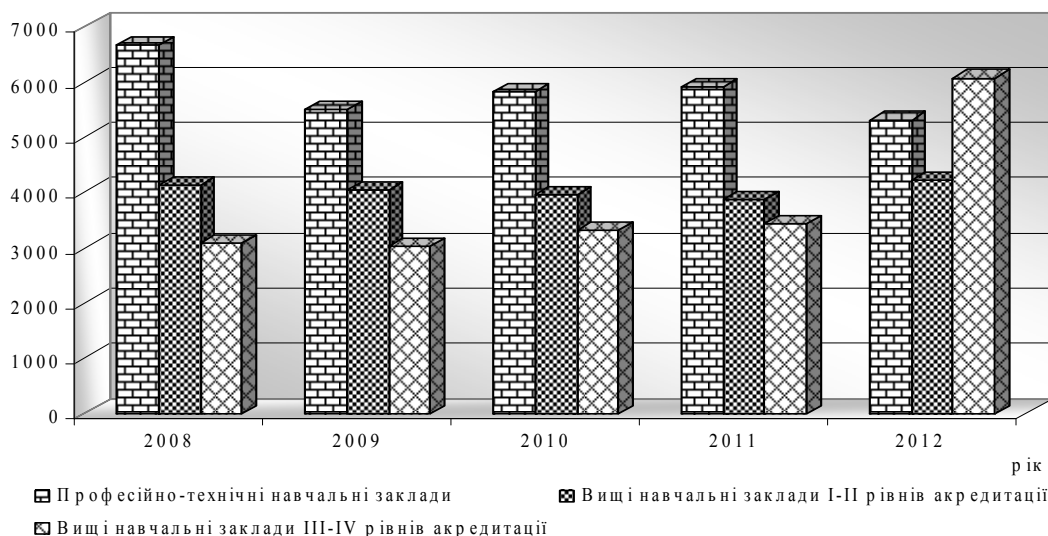


Рис. 3. Динаміка чисельності підготовлених (випущених) кваліфікованих робітників навчальними закладами Житомирської області
Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Однією з характеристик, що визначають інвестиційну привабливість сільських територій є вартість потенційної робочої сили. Відповідно до більшості найбільш вживаних наукових методик, вона визначається шляхом оцінки рівня номінальної заробітної плати працівників та його співставлення з законодавчо затвердженим прожитковим мінімумом в країні. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у Житомирській області у 2012 р. становила 2369 грн, що на 68,7 % більше порівняно з 2008 р. і більш як у 2 рази перевищує законодавчо затверджений рівень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в країні (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка рівня заробітної плати працівників Житомирської області

Рік	Номінальна заробітна плата в середньому за місяць					
	в середньому в Житомирській області			у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послугах		
	грн	у % до		грн.	у % до	
		рівня мінімальної заробітної плати	прожиткового мінімуму для працездатних осіб		рівня мінімальної заробітної плати	прожиткового мінімуму для працездатних осіб
2008	1404	272,6	237,2	777	150,9	131,3
2009	1493	246,8	213,0	939	155,2	134,0
2010	1785	205,4	216,4	1032	118,8	125,1
2011	2071	220,1	231,7	1412	150,1	157,9
2012	2369	220,8	232,9	1762	164,2	173,3

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

У сільському та мисливському господарстві, що є основними сферами зайнятості населення сільських територій, протягом 2008–2012 рр. працівники отримували в середньому на 58,8 % менше рівня заробітної плати в області. Їх оплата праці перевищувала прожитковий мінімум в середньому на 44,3 %. Однак, необхідність утримування непрацездатних осіб домогосподарств обумовлювала потребу пошуку додаткових джерел доходів, що призвело до поступового зниження частки заробітної плати в сукупних ресурсах до рівня 25,4 %.

Зважаючи на низьку частку заробітної плати у структурі грошових доходів домогосподарств сільської місцевості (40,1 % в середньому за 2008–2011 рр.) аналіз вартості робочої сили повинен здійснюватися на основі показника сукупних ресурсів (доходів) 1 особи. Це дозволить визначити рівень потенційної заробітної плати, що стане основою мотивації для праці на сільських територіях (компенсує інші доходи) і створить можливість для відмови сільських жителів від інших видів самозайнятості. Доцільним також є коригування показника сукупних доходів 1 працівника на розмір видатків, необхідних для розвитку його трудового потенціалу (людського капіталу), зокрема, на придбання професійної літератури, навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації. Видатки на зазначені заходи повинні становити не менше 10 % сукупних доходів особи. Результати розрахунків дозволяють стверджувати, що вартість робочої сили 1 особи є мінімум на 25 % вищою номінальної заробітної плати, яку отримував працівник на сільських територіях протягом 2008–2012 рр. Оплата праці робочої сили на основі адекватної оцінки її людського капіталу дозволить створити діючий мотиваційний механізм, що підвищить продуктивність роботи, стимулюватиме працівників до самовдосконалення та розвитку.

Висновки. Аналіз соціально-демографічної ситуації на сільських територіях Житомирської області дозволяє зробити висновок про появу позитивних тенденцій та наявність підстав для ефективного використання трудових ресурсів як одного з ключових факторів формування інвестиційного потенціалу територій. Покращення статеві-вікової структури населення, в результаті зниження рівня його старіння та сповільнення міграційних процесів серед молоді, підвищення його економічної активності та рівня освіти, в сукупності з відносно низькою вартістю робочої сили, є стимулюючими факторами розвитку інвестиційного потенціалу сільських територій, підвищення їх інвестиційної привабливості.

Література

1. Бережна І.Ю. Особливості формування інвестиційного потенціалу у трансформаційній економіці: інституційний підхід / І.Ю.Бережна // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1528>
2. Матеріали VIII міжнародної науково-практичної конф. [«Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України»], 29–30 листопада 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2012_11_29/3_makaryuk.htm
3. Ткачик Ф.П. Інвестиційний потенціал регіону: сутність, компоненти та перспективи розвитку / Ф.П. Ткачик [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.rusnauka.com/27_SSN_2012/Economics/13_117095.doc.htm

4. Теорія, політика та практика сільського розвитку / [за ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи] / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – С. 21.

5. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 129–136.

References

1. Berezna I.Yu. Osoblyvosti formuvannia investytsiinoho potentsialu u transformatsiinii ekonomitsi: instytutsiinyi pidkhd. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1528>

2. Materialy VIII mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Sotsialno-ekonomichni reformy v konteksti intehratsiinoho vyboru Ukrainy», 29-30 lystopada 2012. : http://www.confcontact.com/2012_11_29/3_makaryuk.htm

3. Tkachyk F.P. Investytsiinyi potentsial rehionu: sutnist, komponenty ta perspektyvy rozvytku / F.P. Tkachyk. http://www.rusnauka.com/27_SSN_2012/Economics/13_117095.doc.htm

4. Teoriia, polityka ta praktyka silskoho rozvytku / za red. d-ra ekon. nauk, chl.-kor. NANU O.M. Borodinoi, d-ra ekon. nauk, chl.-kor. UAAN I.V. Prokopy; NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohnozuv. – K., 2010. – S. 21.

5. Zbarskyi V.K. Stalyi rozvytok silskykh terytorii: problemy i perspektyvy. Ekonomika APK. – 2011 – # 11 – S. 129-136.

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 р. Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 338.246: 35.078.43

М.М. МИКОЛАЙЧУК

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Н.С. МИКОЛАЙЧУК

Херсонський національний технічний університет

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено аналіз чинників формування конкурентного потенціалу підприємств регіону. Обґрунтовано можливість використання на регіональному рівні певних фінансово-економічних важелів державного впливу на ці чинники.

Ключові слова: регіональне управління, підприємство, конкурентний потенціал, чинники впливу.

M.M. MYKOLAICHUK

Odesa Regional Institute of Public Administration National Academy of Public Administration Office of the President of Ukraine

N.S. MYKOLAICHUK

Kherson State Technical University

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF REGIONAL MANAGEMENT OF FORMATION COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES

Abstract – The aim of the article is to identify the factors shaping the competitive capacity of enterprises and leverage on them at the regional level of government.

It is proved that affect the competitive potential of innovative activity of enterprises, human capital and its professional staff, information management software, a positive image of the company and the region.

The possibility to use regional specific financial and economic instruments of state influence on these factors is substantiated.

Keywords: regional management, enterprise, competitive potential, factors of influence.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації фінансово-економічних процесів використати їх можливості та уникнути негативних наслідків можуть лише країни з потужною конкурентоспроможною економікою. Для України, як країни з великою територією та чисельністю населення, значною розбіжністю у соціально-економічному розвитку її регіонів та національному складу їх мешканців, досягти позитивних зрушень у підвищенні конкурентоспроможності неможливо без відповідних досягнень регіонів. В кожному з них необхідно забезпечити ефективне використання їх природно-ресурсного потенціалу, створити передумови для економічного зростання та забезпечення подальшого сталого розвитку.

Успішність розв'язання поставлених завдань залежить від конкурентного потенціалу підприємств регіону. Тому одним з основних завдань державного регулювання на регіональному рівні є створення передумов для формування потенціалу сталого розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання та особливості регіонального управління відобразили у своїх наукових працях О.Амоша, В.Атаманчук, Ю.Бажал, В.Бакуменко, В.Ворогін, В.Геєць, З.Герасимчук, О.Добровольська, О.Добровольський, М.Долішній, І.Запоточний, О.Іваницька, Ю.Ковбасюк, О.Кілієвич, І.Лукінова, В.Мамутової, І.Михасюк, Н.Нижник, М.Паламарчук, І.Розпутенко, О.Романюк, Д.Чернюк, Л.Швайка. Різні аспекти конкурентного управління висвітлювали у своїх роботах Л.Балабанова, Е.Божко, В.Гавва, Н.Краснокутська, А.Шевченко та інші. Проте, подальшого дослідження потребують питання виявлення найбільш прийнятних методів впливу на формування потенціалу підприємств, який дозволить підвищити конкурентоспроможність та забезпечити їх сталий розвиток.

Формулювання цілі статті. Метою статті є виявлення чинників формування конкурентного потенціалу підприємств та фінансово-економічних важелів впливу на них з боку органів державного управління та місцевого самоврядування на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою виявлення чинників формування конкурентного потенціалу необхідно уточнити сутність деяких категорій: конкуренції, конкурентоспроможності, конкурентного управління, конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання.

Під конкуренцією розуміють суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів. А конкурентоспроможність характеризує здатність товарів або суб'єктів господарювання випереджати своїх суперників у досягненні цілей [1, с.13, 83]. Хоча конкуренція існує і між окремими товарами, частіше вона виникає між підприємствами-виробниками цих товарів, регіонами та країнами. Дійсно, покупець обирає певний товар, який приваблює його технічними, естетичними, економічними параметрами, витратами на експлуатацію та ін.. Проте виводить товар на ринок певне підприємство. Якість товару та ціни віддзеркалюють спроможність підприємства задовольняти попит

споживачів краще ніж підприємства-конкуренти. Наявність конкурентоспроможних підприємств забезпечує конкурентоспроможність регіонів та країни. Тому в умовах глобалізації все більшого значення набуває конкурентне управління, сутність якого полягає у системному вивченні конкурентної ситуації на певних ринках, позиціонуванні підприємства у порівнянні з основними конкурентами, передбаченні загроз та використанні можливостей у конкурентній боротьбі. Але результативність конкурентного управління суттєво залежить від потенціалу підприємства, який відображає граничні можливості підприємства у забезпеченні конкурентних переваг. Тому до основних завдань конкурентного управління належить не тільки ефективне використання потенціалу, але й його подальший розвиток.

Існують різні погляди щодо структури потенціалу підприємств. В умовах планової економіки основою потенціалу підприємств вважали їх виробничі потужності. Дійсно, обсяги виробництва залежать від наявної техніки, технології, забезпечення трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами. При чому найбільш складним, тривалим і фінансово ємним процесом є зміна технологій та кількості обладнання (за умови достатніх земельних ресурсів, приміщень). Слід враховувати, що конкурентоспроможність залежить не тільки від технічних можливостей підприємств але й інших чинників. Тому В.Н.Гавва та Е.А.Божко відзначають, що оцінювати треба не тільки ресурсний потенціал та виробничу потужність а й “інноваційні можливості, інвестиційну привабливість, фінансову стійкість, репутацію, здатність до адаптації та самоорганізації” [2, с.7].

Інші автори пропонують для цілей аналізу поділяти потенціал на чотири категорії: базовий, що забезпечую досягнення основних комерційних цілей; прихований, що може трансформуватись у фінансові результати в перспективі (кадровий потенціал, накопичений досвід); збитковий потенціал, пов'язаний з нераціональним використанням ресурсів; пересічний, що забезпечує ефективне використання інших потенціалів (добре налагоджена система управління збутом, фінансами) [3, с.13].

Найбільш прийнятною для визначення чинників формування конкурентного потенціалу підприємства є його модель, розроблена Н.С.Краснокутською, згідно з якою виділено три складові: внутрішні ресурси (цінні активи, кадри, інформація та ін.); компетенції (здібності, навички, досвід); ринкові можливості [4, с.8].

Автори вважають доцільним з точки зору управління процесом формування конкурентного потенціалу підприємств регіону виділити наступні складові:

- технічна база;
- кадровий потенціал;
- інформаційний потенціал;
- позитивний імідж;
- зовнішній потенціал регіону.

Технічна база підприємства має бути гнучкою для здійснення при зміні вимог ринку переходу з випуску одних видів продукції на інші, ресурсозберігаючою, завдавати якнайменше шкоди оточуючому середовищу.

Сучасний стан технічної бази в Україні жахливий. Ступінь зносу основних засобів в цілому по Україні у 2010 році досягав 74,9%. В Кіровоградській області він досяг 96,7%, у Вінницькій – 97,1% [5, с.92]. За видами економічної діяльності найбільш загрозливий стан у транспортному господарстві та зв'язку, де ступінь зносу основних засобів досягла 94,4%. У промисловому виробництві вона складає 60,7% [5, с.93].

Оновлення технічної бази здійснюється дуже повільно, занадто низька інноваційна активність підприємств. У 2010 році кількість інноваційно активних підприємств досягала лише 13,8% від загальної кількості підприємств. У 2011 частка їх збільшилась до 16,2%. З усіх підприємств, що впроваджували інновації, 45,6% запровадили нові технологічні процеси, у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні -18,1%; освоювали виробництво інноваційної продукції 55,1%, з них нові види техніки - 16,4% [5, с.323,325].

Виходячи з цього, одним з чинників формування конкурентного потенціалу підприємств є підвищення їх інноваційної активності.

В системі стратегічних ресурсів підприємств особливого значення набуває кадровий потенціал. У світовому господарстві змінюються пріоритети розвитку, центр уваги переміщується зі збільшення виробництва на формування людського капіталу, який стає найціннішим ресурсом, запорукою високої конкурентоспроможності, ефективності та економічного зростання.

Ці тенденції слід враховувати і в Україні, бо до спаду виробництва нашу країну визнавали однією з над розвинених країн світу. Оскільки її технологічний потенціал ще не зруйновано остаточно можливо наблизитись до рівня конкурентоспроможності європейських країн [6, с.342]. Хоча це завдання значно ускладнюється вимогами світового співтовариства щодо забезпечення сталого розвитку, особливістю якого є не тільки економічний а й соціальний розвиток та збереження навколишнього середовища для наступних поколінь.

Слід відзначити, що людському капіталу належить центральне місце у вирішенні проблем сталого розвитку: він є одночасно передумовою такого розвитку, його способом і кінцевою метою [7, с.19].

За визначенням лауреата Нобелівської премії з економіки Пола Самуельсона та професора Єльського університету Вільяма Нордгауза людський капітал “означає запас корисних і цінних знань,

нагромаджених під час навчання” [8, с.330].

Сукупний людський капітал підприємства в першу чергу залежить від освіти, особистих якостей, здоров'я кожної людини та кількості працівників. Але для забезпечення економічного зростання важливо мати необхідну кількість персоналу з певною фаховою підготовкою. Тому вважаємо доцільним для управління використовувати поняття “кадровий потенціал”, який на відміну від людського капіталу визначає спроможність працівників підприємства не до вирішення складних завдань взагалі а саме до цілеспрямованої реалізації стратегічних завдань забезпечення сталого розвитку. Тобто важлива фахова структура персоналу і вона має бути мобільною.

Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств неможливе без постійного вивчення оточуючого середовища, порівняння важливих характеристик підприємства та його продукції з аналогічними показниками конкурентів. Не менш важливе створення передумов для доведення цілей до виконавців, контролю за їх досягненням, забезпечення ефективного використання ресурсів та зменшення негативного впливу на оточуюче середовище. Для втілення в життя цих видів діяльності необхідно створювати на кожному підприємстві відповідну інформаційну базу, систему оперативного обміну інформацією між підрозділами.

Залученню інвестицій, збільшенню попиту на продукцію, зменшенню плинності кадрів сприяє позитивний імідж підприємства.

Конкурентоспроможність підприємств суттєво залежить від конкурентоспроможності регіонів, в яких вони функціонують. Зовнішнім проявом конкурентоспроможності регіонів є положення товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринку. А сутність конкурентоспроможності регіонів з управлінської точки зору полягає у здатності регіональної влади створювати умови для забезпечення стійкого розвитку регіону [9, с. 192].

Кожна держава проходить декілька стадій у набутті конкурентних переваг : перша стадія передбачає досягнення переваг винятково за рахунок факторів виробництва (природних ресурсів та дешевої робочої сили, друга стадія пов'язана з інвестиціями, третя – з нововведеннями, а четверта – з багатством [10, с.20]. Україна, на жаль, знаходиться лише на першій стадії здобуття конкурентних переваг. Але для входження до кола розвинутих держав необхідно якнайшвидше переходити до третьої стадії, особливістю якої є не тільки ефективне використання підприємствами наявних технологій та обладнання, а й створення власними силами нових. У світовій практиці існує досвід переходу з першої стадії на третю, такий перехід здійснила Італія [10, с. 20]. Тому для підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону необхідне оновлення їх технічної бази на інноваційних засадах та освоєння виробництва інноваційної продукції. Реалізація цих заходів потребує значних фінансових ресурсів, джерелом яких можуть бути державні ресурси або ресурси суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах отримати державне фінансування інноваційного розвитку досить складно. Тому важлива готовність суб'єктів господарювання до власного інвестування та залучення інвестицій. Відомо, що найбільший вплив на розвиток економіки, технологічний прогрес та соціальне забезпечення населення здійснюють великі корпорації. Відсутність в країнах значної їх кількості приводить до виникнення “європейського парадоксу”, суть якого полягає у впровадженні результатів наукових досліджень європейських країн у технологічні досягнення фірмами інших країн (переважно США) [11, с.84].

В нашій країні ситуація ускладнюється тим, що утворення акціонерних товариств переважно шляхом приватизації зумовлює низьку зацікавленість акціонерів у збільшенні ринкової вартості підприємства, надання переваги спрямуванню прибутку на задоволення власних потреб. Тому для України та її регіонів важливо стимулювати інноваційну активність підприємств. На думку авторів, для цього можливо використовувати наступні заходи:

- збільшення власних ресурсів підприємств та стимулювання спрямування їх на наукові дослідження та впровадження інновацій;
- пільгове кредитування інноваційного розвитку;
- організація співпраці науки, бізнесу, влади та громадськості.

Збільшенню власних ресурсів підприємств сприяє пільгове оподаткування. Але дослідження, проведені А.Скрипником та Д.Серебрянським що наслідки надання податкових пільг, не завжди позитивні. Ефективність пільг залежить від розміру їх та стану розвитку регіону. Зростання податкових надходжень спостерігається у промислово розвинених областях і не відчувається у аграрних областях [12, с. 84]. Тому варто надавати пільги не регіонам або сферам діяльності а певним підприємствам, які можуть забезпечити ланцюгове зростання економічних результатів розвитку регіону. Право визначення таких підприємств доцільно надати регіонам за умови обґрунтування “окупності” зменшення податкових надходжень за рахунок наданих пільг наступними надходженнями внаслідок активізації інноваційної діяльності.

Джерелом фінансових ресурсів розвитку підприємств регіону можуть стати іноземні інвестиції. Але в сучасних умовах для іноземних інвесторів більш привабливою є банківська сфера, прибутковість якої в нашій країні значно вища ніж у економічно розвинених. До того ж велике значення має інвестиційна привабливість регіону. Бажано розробити механізм мотивації комерційних банків інвестувати розвиток підприємств регіону.

Вагомим джерелом податкових надходжень в регіоні може стати податок на нерухомість,

перевагою якого є стабільність та прогнозованість надходжень, можливість коригувати нормативи залежно від регіональних потреб та платоспроможності населення. Отримані кошти можливо спрямувати на фінансування стратегічних об'єктів регіонального розвитку.

Одним із джерел фінансування розвитку є заощадження громадян. Але зменшення довіри населення до банківської системи, зростання імовірності оподаткування доходів від банківських вкладів знижує привабливість банківських депозитів. Тому треба шукати інші шляхи залучення достатньо потужного ресурсу заощаджень громадян до фінансування розвитку підприємств регіонів.

Одним з таких шляхів є випуск муніципальних облігацій, досвід діяльності регіональної влади з випуску муніципальних облігацій вже є і в Україні. Фінансування розвитку регіонів за рахунок облігацій може стати в нашій країні успішною альтернативою банківському фінансуванню [13, с.35]. При забезпеченні активної співпраці влади, бізнесу і громадськості випуск облігацій надасть змогу залучити не тільки кошти для фінансування підвищення конкурентоспроможності підприємств, але й самих громадян до стратегічного управління розвитком регіону.

Для успішного завершення трансформаційних процесів в Україні, підвищенні конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки в цілому необхідна підготовка фахівців, здатних вивести підприємства з кризового стану, забезпечити їх стабільне фінансове становище, широке використання в управлінні комп'ютерних технологій, своєчасну зміну асортименту продукції, формування позитивного іміджу, здійснювати стратегічне управління, позитивно впливати на гармонійний розвиток суспільства. Задовольняти потреби у нових знаннях спроможна вища освіта. Вона має сприяти також зростанню добробуту людей, розквіту їх інтелектуальних можливостей, зменшенню криміналізації суспільства, зміцненню міжнародної довіри, збереженню навколишнього середовища, самореалізації особистості. Для цього важливо забезпечити якісні зміни у технології навчання, які нададуть змогу не тільки надавати конкретні знання а й формувати вміння пізнавати природу процесів, виявляти проблеми. Робити висновки, бути гнучкими та чутливими до поточного хаосу, сприймати швидкі зміни як шанс проявити свої здібності та стати творцем позитивних змін на підприємстві, у регіоні та суспільстві.

Одним із найважливіших завдань країни та її регіонів є створення умов для реалізації людиною своїх потенційних можливостей. Інакше вони марно витратять кошти на формування людського капіталу, бо перетворяться на постачальників робочої сили до інших регіонів та держав. Тому першочерговим завданням регіонального управління слід вважати створення гідних умов для життя людини та реалізації накопиченого особистістю людського капіталу.

Основною передумовою досягнення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку як окремих підприємств, так і регіону в цілому є набуття працівниками підприємств та державними службовцями навичок стратегічного планування, формування корпоративної культури, гнучко пристосовуватись до нових умов, бути готовими до безперервного підвищення рівня знань. Тому в підприємницькому суспільстві невід'ємною частиною загальної системи освіти стає післядипломна освіта у вигляді перепідготовки або підвищення кваліфікації

Функції держави у формуванні людського капіталу і кадрового потенціалу дещо відрізняються. Держава передусім має забезпечувати необхідні умови для якісної загальної освіти, всебічного розвитку людини, відпочинку. Все це сприяє розквіту культури, мистецтва, спорту, формуванню позитивного іміджу держави у світовому співтоваристві. Людський капітал є інтелектуальною основою формування необхідного для реалізації стратегічних завдань підприємств, регіонів, держави кадрового потенціалу. Ефективність цього процесу залежить від державного регулювання вищої освіти. Це стосується багатьох аспектів діяльності вищих навчальних закладів, змісту обов'язкової частини освітньо-професійної програми підготовки фахівців, частки бюджетного фінансування, використання коштів та ін. В умовах планової економіки значна увага приділялась економічній підготовці майбутніх фахівців з технічних спеціальностей. В ринкових умовах про економічну підготовку почали забувати але чекають економічного дива. Треба розуміти, що стрімкі позитивні зрушення у соціально-економічному розвитку можуть досягатись лише завдяки цілеспрямованій економічній політиці та консолідації суспільства. А для реалізації цієї політики економічні знання потрібні не тільки керівним кадрам, а й виконавцям. Людина з вищою освітою має бути економічно грамотною, знати основи менеджменту та маркетингу, вміти використовувати при обґрунтуванні управлінських рішень комп'ютерні технології.

Однією з актуальних проблем вищої освіти є державне замовлення. Крім кількісних характеристик важливо звернути увагу на його "фаховий" склад. Державне замовлення має формуватись переважно на регіональному рівні виходячи з розрахунку перспективної потреби у фахівцях відповідно до стратегії розвитку регіону. Для цього кожному підприємству необхідно розробляти прогнозований кадровий баланс, на основі якого визначається середньорічна потреба у фахівцях різних спеціальностей. Зведені дані за регіонами доцільно направляти до Кабінету Міністрів України для визначення обсягу державного замовлення з урахуванням стратегії розвитку України та її регіонів та фінансових можливостей.

У реалізації завдань професійної підготовки фахівців для підприємств регіону суттєво зростає роль бізнесу. Великі підприємства можуть мати власні структури для здійснення професійно-технічної освіти, співпрацювати з вищими навчальними закладами для підготовки управлінських кадрів необхідних спеціальностей і спеціалізації.

В умовах обмежених фінансових ресурсів держави доцільно повернутися до практики підготовки фахівців для підприємства за рахунок його коштів. При цьому надати підприємствам права унесенні пропозицій щодо змін у навчальних планах їх підготовки та у використанні підготовлених за власні кошти фахівців. Певну кількість років підприємство буде “власником” підготовленого фахівця, може здавати його в “оренду” іншим підприємствам.

У формуванні зовнішнього потенціалу регіону, підвищенні його інвестиційної привабливості вирішальну роль відіграє злагоджена дія усіх представників влади.

Висновки. Серед основних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону варто відзначити оновлення їх технічної бази на інноваційних засадах, освоєння випуску інноваційної продукції, формування конкурентоздатного кадрового потенціалу, позитивного іміджу підприємств та регіону в цілому.

На регіональному рівні для здійснення державного впливу на процеси оновлення технічної бази та інноваційну активність підприємств доцільно використовувати такі фінансові важелі як пільгове оподаткування та кредитування. Але пільги мають бути адресними та економічно обґрунтованими. В першу чергу, їх слід надавати тим підприємствам, які здатні їх ефективно використати, забезпечити отримання ланцюгового ефекту у соціально-економічному розвитку регіону. Подальші надходження до бюджету мають значно перевищувати втрати від наданих пільг. Одним з джерел фінансування розвитку підприємств регіону може бути випуск муніципальних облігацій.

У формуванні кадрового потенціалу підприємств значну роль відіграє не тільки держава а й бізнес. Головним завданням регіонального управління є створення умов для надання якісної базової освіти, як інтелектуальної основи подальшої професійної підготовки, закріплення кадрів у регіоні, стимулювання бізнесу вкладати кошти у підготовку кадрів для реалізації стратегічних планів розвитку підприємств. Завданням власників бізнесу є створення гідних умов праці та її оплати, розвитку особистості, своєчасна розробка кадрових балансів та виявлення перспективних потреб у підготовці фахівців. Доцільно повернутися до практики підготовки фахівців для підприємства за рахунок його коштів. При цьому надати підприємствам права унесенні пропозицій щодо змін у навчальних планах їх підготовки та у використанні підготовлених за власні кошти фахівців. Певну кількість років підприємство буде “власником” підготовленого фахівця, може здавати його в “оренду” іншим підприємствам.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на удосконалення взаємодії влади, бізнесу і громадськості у розробці і реалізації стратегії забезпечення сталого розвитку регіону.

Література

1. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: [уч. пособие] / Л.С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.
2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навчальний посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : ТОВ “Август-Трейд”, 2012. – 559 с.
6. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: системні маркетинг. дослідж. / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
7. Климко С.Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна / С.Г. Климко, В.М. Пригода, В.О. Сизоненко. – К. : Основа, 2006. – 224 с.
8. Самюелсон Пол А. Мікроекономіка / Пол А. Самюелсон, Вільям Д. Нордгауз ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 676 с.
9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В.М. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.
10. Лютий І. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки / І. Лютий, В. Тропіна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 19–27.
11. Михайловская О. “Европейский парадокс” инновационного развития: уроки для Украины / О. Михайловская // Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 80–85.
12. Скрипник А. Оценка фискальной эффективности льготного налогообложения прибыли предприятий / А. Скрипник, Д. Серебрянский // Экономика Украины. – 2006. – № 7. – С. 13–26.
13. Кореняко М.Г. Муніципальні запозичення як інструмент підтримки економічного розвитку регіонів / М.Г. Кореняко // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 32–37.

1. Shevchenko L.S. Competitive management: Manual / L.S.Shevchenko. – Kharkov: Espada, 2004. – 520 p.
2. Gavva V.N. Potential of enterprise: development and evaluation: Manual / V.N.Havva, E.A.Bozhko. – Kyiv: Centre for Educational Literature, 2004. – 224 p.
3. Dolzhansky I.Z. Management of potential of business. Textbook / I.Z.Dolzhansky, T.O.Zahorna, O.O.Udalyh, I.M.Herasymenko, V.M.Raschupkina. – Kyiv: Centre textbooks, 2006. – 362 p.
4. Krasnokutska N.S. Potential of Company: formation and measurement: Manual / N.S.Krasnokutska. - Kyiv: Centre for Educational Literature, 2005. – 352 p.
5. Statistical Yearbook of Ukraine for 2011 / Edited by O.H.Osaulenka.-K.: LTD "August-Trade", 2012.-559 p.
6. Bilous O. Global perspective and sustainability: system marketol. Studies. / O.H.Bilorus, Yu.M.Matseyko. - K. AIDP, 2005.-492 p.
7. Klymko S.G. Human capital: international experience and Ukraine / SG Klymko, VM Adventure, VA Syzonenko. - Kyiv: Osnovy, 2006. - 224 p.
8. Samuelson Paul A. Microeconomics / Paul A. Samuelson, William D. Nordhauz [Trans. from Eng.]. – Kyiv: Osnovy, 1998. – 676 p.
9. Strategic Challenges of the XXI century society and economy in Ukraine: In 3 Volumes - V.3. Competitiveness of Ukrainian economy / by red.akad.NAN V.M.Heytsya Ukraine, Ukraine akad.NAN V.M.Semynozhenka, member. Cor. Academy of Sciences of Ukraine B.Ye.Kvasnyuka. – Kyiv: Phoenix, 2007. – 556s.
10. St. Michael O. "European paradox" of innovation development: Lessons for Ukraine / O.Mihaylovskaya // Economy of Ukraine. – 2006. – № 9. – P.80–85.
11. Skrypnyk A. Evaluation of the efficiency of fiscal preferential enterprise income tax / A.Skripnik, D.Serebryansky // Economy of Ukraine. – 2006. – № 7. – P.13–26.
12. Koreniako M.G. Municipal borrowing as a tool to support regional economic development / M.H.Korenyako // Regional Economy. – 2008. - № 4. – P. 32–37

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 p. Надрукована/Printed : 19.8.2013 p.

Рецензент:

УДК 330.341.1:338:636

Ю.Ю. ДОВГІЙ, Д. В. ФЕЩЕНКО, К. М. КАЩУК

Житомирський національний агроекологічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК В ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

В статті розглянуто кількісні показники економічної ефективності від впровадження інноваційних розробок в галузі тваринництва. Запропоновані методи розрахунків можуть бути враховані при прийнятті рішень про впровадження інновацій наукових установ у практику господарювання сільськогосподарських підприємств. Згідно з отриманими результатами, інноваційний метод діагностики паразитарних хвороб має високу виробничу та економічну ефективність і є альтернативою класичному методу.

Ключові слова: економічна ефективність, ефект, впровадження, наукова розробка, метод діагностики.

YU. DOVGIY, D. FESCHENKO, K. KASCHUCK

Zhytomyr national agro ecological university

ECONOMIC EFFECTIVENESS EVALUATION OF RESEARCH AND DEVELOPMENT IMPLEMENTATION IN THE LIVESTOCK INDUSTRY

The article considers the effects from implementation which can be quantificated. The proposed method of calculating the cost-effectiveness can be taken into account when deciding on the implementation in practice of the agricultural enterprises of innovation research institutions. In accordance with the results, an innovative method has a high diagnostic and cost-effectiveness, as an alternative to the classical method.

Keywords: economic efficiency, effect, implementation, scientific development, method of diagnosis.

Постановка проблеми

За сучасних умов конкурентоспроможність країн все більшою мірою залежить не стільки від їх здатності створювати нові знання, скільки від кращих можливостей щодо впровадження інновацій у виробництво та їх представлення на ринку. Глобалізація ринкових умов створює можливості для швидкого поширення ідей та інформації. Існуюча практика господарювання дає можливість підприємству бути власником нових знань та отримувати від їх використання економічну вигоду.

Саме тому впровадження інновацій має значний вплив на ефективність виробництва – економічну категорію, під якою розуміють широкий комплекс умов функціонування виробничих сил і відносин, які в сукупності забезпечують процес розширеного відтворення. Підприємство не зможе здобути значних перспектив розвитку без впровадження результатів НТП, оскільки від цього залежить якість та об'єм продукції, витрати на її виробництво й реалізацію, величина прибутку. Оцінка, планування та прогнозування результатів впровадження наукових розробок мають вирішальне значення для активізації інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання

Грунтовні дослідження аспектів інноваційної діяльності, що пов'язані з перетворенням результатів наукових досліджень в інноваційно-інвестиційний продукт здійснені провідними вітчизняними вченими,

такими як С.А. Володін, О.І. Дацій, М.В. Зубець, В.В. Зянько, О.В. Крисальний, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.П. Соловійов, Л.І. Федулова, О.Г. Шпикуляк [5–14] та ін. Однак суттєвою проблемою застосування інновацій у сільському господарстві, і зокрема у тваринництві, є неспроможність підприємців оцінити результати впровадження запропонованих наукових розробок.

Метою даної роботи було оцінити економічну ефективність впровадження у виробництво запатентованого вченими Житомирського національного агроєкологічного університету методу обстеження хворих на гельмінтози тварин на свинокомплексі, в якості одного з прикладів наукових розробок, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємств аграрного сектору економіки на основі зменшення економічних втрат від захворюваності тварин на паразитарні хвороби.

Об'єкти та методика досліджень

Методика розрахунку економічної ефективності (ЕЕ) впровадження наукової розробки залежить від виду науково-технічної продукції, галузі застосування, етапів науково-технічних робіт, рівня витрат на створення інновації, врахування результативності впровадження тощо.

У процесі роботи ми досліджували вплив різних методів діагностики інвазійних хвороб тварин (свиней) на їхнє лікування та подальшу м'ясну продуктивність. Робота була виконана на базі свинарських підприємств Житомирської області.

Для проведення експериментів були випробувані 2 методи копроовоскопії:

- 1) класичний метод Фюллеборна.
- 2) інноваційний метод флотації в розчині цукру та розчину Люголя.

У ході виробничого дослідження було створено 3 групи свиней ($n=20$) початковим віком 4 міс., живою масою 50 кг, спонтанно уражених нематодами. Свиней контрольної групи не обстежували, їм не проводили протипаразитарних заходів. Свиней першої дослідної групи обстежували на наявність гельмінтів за класичним методом. На свинях другої дослідної групи був апробований інноваційний „Спосіб копрологічної діагностики гельмінтозів і еймеріозів” [4]. Результативність інноваційного методу флотації у свиней першої дослідної групи перевищила результати, одержані за методом Фюллеборна у 5,6 разу.

Таким чином, після проведених лікувальних і ветеринарно-санітарних заходів при здачі свиней двох дослідних груп на забій у віці 7-и міс., жива маса тварин з першої групи становила 101,0 кг, а свиней другої дослідної групи – 115,5 кг. У групі контролю впродовж терміну спостереження був зафіксований падіж 2 голів, інші 18 свиней у віці 7 міс. досягли живої ваги 93,5 кг.

За допомогою абстрактно-логічного методу, зокрема прийомів аналогії та співставлення, індукції і дедукції сформульовані висновки; для наглядного зображення аналітичної та статистичної інформації використано табличний і графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічна ефективність (ЕЕ) інноваційної діяльності аграрних підприємств характеризується системою натуральних і вартісних показників. Перш за все, береться до уваги підвищення продуктивності тварин, покращення якісних параметрів продукції, скорочення втрат продукції в процесі її виробництва, зберігання та реалізації. Серед вартісних показників ЕЕ – підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, зростання окупності витрат і фондівіддачі, підвищення рентабельності виробництва, визначення відношення отриманого економічного ефекту до витрат, які викликали його появу. Ефект може бути представлений валовою та чистою продукцією, прибутком. Під витратами розуміється сукупність грошових коштів, які витрачено на впровадження новачії. При економічній оцінці інноваційних проєктів використовуються показники порівняльної ефективності капіталовкладень.

Для економічної характеристики застосування інноваційного методу розраховувалась система показників: попереджений економічний збиток, економічний ефект та економічна ефективність. При розрахунку ЕЕ враховувались затрати праці, матеріальних коштів, додаткові затрати, що пов'язані з використанням більш дорогих компонентів для флотаційного розчину, прибуток, рівень рентабельності виробництва як найбільш достовірна характеристика кінцевих результатів, що показує співвідношення ефекту з вартістю використаних ресурсів.

Економічний ефект визначався по кожній групі тварин в розрахунку на 1 голову. При визначенні ЕЕ застосованих методів діагностики за базу для порівняння нами прийняті показники свиней з групи контролю. В основу розрахунку ЕЕ використання інноваційного методу копроовоскопічного дослідження на свинях покладено зміну показників живої маси та числа вимушено загиблих тварин за період дослідження. Матеріальні затрати (M_3) на обробку фекалій від тварин за класичним методом склали 0,64 грн, (в усіх варіантах M_3 – це вартість власне препарату без застосування додаткових матеріалів).

Затрати на оплату праці ($Z_{оп}$) при проведенні дослідження свиней першої групи становили: 26,60 грн (на обробку 20 проб було витрачено 70 хв робочого часу ветеринарного лікаря при витраті 0,38 грн на оплату праці 1 хв робочого часу).

Матеріальні затрати (M_3) на обробку фекалій від тварин за інноваційним методом склали 8,11 грн. Затрати на оплату праці ($Z_{оп}$) при проведенні дослідження тварин другої групи становили: 34,20 грн.

Економічний ефект від проведених заходів був обрахований згідно формули:

$$E_3 = B_n - Z_d,$$

де B_n – вартість валової продукції свинарства, грн.; Z_d – затрати на проведення дослідження, грн.,

$$Z_d = M_z + Z_{оп}; \quad V_{п} = M \times Ж \times Ц_з,$$

де M – кількість оброблених тварин; $Ж$ – жива вага тварини, кг; $Ц_з$ – закупівельна ціна одиниці продукції, грн. (10,5 грн за 1 кг живої ваги на час проведення досліджень).

$$Z_{д1} = 0,64 + 26,60 = 27,24 \text{ грн (перша група);}$$

$$Z_{д2} = 8,11 + 34,20 = 42,31 \text{ грн (друга група).}$$

Таким чином маємо значне переважання у вартості інноваційного методу.

Економічний ефект від використання класичного методу при здачі 20 свиней першої дослідної групи на забій у віці 7 міс., порівняно до тварин групи контролю, склав:

$$E_{з1} = (V_{п1} - Z_{д1}) / M = (20 \times 110 \times 10,5 - 27,24) / 20 = (23100 - 27,24) / 20 = 1153,64 \text{ грн/гол.},$$

Економічний ефект від застосування нового методу за аналогічних умов:

$$E_{з2} = (V_{п2} - Z_{д2}) / M = (20 \times 124 \times 10,5 - 42,31) / 20 = (26040 - 42,31) / 20 = 1299,88 \text{ грн/гол.}$$

Прибуток від застосування інноваційного способу дослідження порівняно із класичним методом становить:

$$\Pi = E_{з2} - E_{з1} = 1299,88 - 1153,64 = 146,24 \text{ грн/гол.}$$

$V_{п3}$ – отримана вартість валової продукції при здачі на забій 18 свиней з групи контролю, які не піддавалися діагностично-лікувальним процедурам.

$$V_{п3} = 18 \times 93,5 \times 10,5 = 17671,5 \text{ грн.}$$

Таким чином, попереджений економічний збиток $U_{п} = (E_{з} - V_{п3}) / M$ становить:

▪ при застосуванні класичного методу копроовоскопії

$$U_{п1} = (E_{з1} - V_{п3}) / M = (23072,76 - 17671,5) / 20 = 265,53 \text{ грн/гол.};$$

▪ при застосуванні інноваційного способу

$$U_{п2} = (E_{з2} - V_{п3}) / M = (25997,69 - 17671,5) / 20 = 411,81 \text{ грн/гол.}$$

Проведені розрахунки свідчать про високу економічну ефективність застосованого нового способу копроовоскопічного дослідження свиней на відгодівлі (табл. 1).

Однак, економічна ефективність на 1 грн витрат у інноваційного методу нижче, ніж у класичного. Це пояснюється його вищою затратністю. Проте враховуючи попереджені ризики при використанні класичного методу діагностики гельмінтозів (зокрема, запобігання втрати живої маси хворих свиней через неможливість здійснення адекватних лікувальних заходів), можна зробити висновок більш високу ефективність саме нового методу.

Таблиця 1

Порівняльна економічна ефективність застосування різних методів копроовоскопічного дослідження

Показник	Класичний метод	Інноваційний метод	Відхилення в групах застосування різних методів, %
Поголів'я, гол	20	20	-
Забійна вага тварин у 7 міс.	101,0	115,5	14,5
Виробничі затрати, пов'язані із застосуванням методу, грн.	27,24	42,31	7,47
Ціна реалізації 1 кг м'яса в живій вазі, грн.	10,5	10,5	100,0
Виручка від реалізації додатково отриманої продукції, грн.	5428,5	8368,5	154,2
Економічний ефект, грн.	1153,64	1299,88	112,7
В т.ч. на 1 гол.	57,68	64,99	112,7
Економічна ефективність на 1 грн витрат, грн.	42,35	30,72	72,5
Попереджений економічний збиток, грн.	265,53	411,81	155,1
Прибуток, грн.	1033,26	1170,44	113,3

Джерело: власні дослідження

Висновки: метод Фюллеборна, незважаючи на простоту виконання, відрізняється низькою ефективністю, що відображається на прибутковості утримання свиней. Діагностична та економічна оцінка використання запатентованого «Способу копрологічної діагностики гельмінтозів і еймеріозів» показала високий рівень діагностичної та економічної ефективності. Запропонований метод оцінки економічної ефективності від впровадження інноваційних розробок наукових установ дозволить збільшити попит на них з боку підприємств аграрного сектору та підвищити інноваційну активність останніх через налагодження співпраці з науковою сферою.

Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку можливостей підвищення ЕЕ аграрних підприємств за рахунок впровадження наукових розробок в масштабах регіону за рахунок підвищення якості наукових розробок, рівня підготовки інноваційних кадрів, зацікавлених у результатах, а також постійного контролю за процесом впровадження.

1. Довгій Ю. Ю. Діагностика та заходи боротьби з нематодозами свиней в Центральному Поліссі України (методичні рекомендації) / Ю. Ю. Довгій, Д. В. Фещенко. – Житомир, 2009. – 29 с.
2. Євстаф'єва В. О. Порівняльна ефективність копроскопічних методів діагностики паразитозів тварин / В. О. Євстаф'єва // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – Полтава, 2007. – № 1. – С. 110–111.
3. Корчан Л. М. Порівняльна ефективність окремих гельмінтоларвоскопічних способів діагностики легеневих нематодозів у дрібної рогатої худоби / Л. М. Корчан, М. І. Корчан // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – Полтава, 2011. – № 3. – С. 117–119.
4. Патент на корисну модель № 66145, Україна МПК (2011.01) А61D 99/00. Спосіб копрологічної діагностики гельмінтозів і еймеріозів / Ю. Ю. Довгій, Д. В. Фещенко, В. А. Корячковта ін. ; заявник і патентовласник Житомирський національний агроекологічний університет. – Заявл. 31.05.2011 ; опубл. 26.12.2011, Бюл. 24.
5. Володін С.А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С.А. Володін. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2007. – 384 с.
6. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
7. Зубець М.В. Науково-організаційна база інноваційного розвитку аграрної науки / М.В. Зубець, С. А. Володін // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 6. – С. 7–13.
8. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10–13.
9. Кропивко М.Ф. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М. Ф. Кропивко, Т.С. Орлова // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 11–18.
10. Малік М.Й. Підприємництво у розвитку аграрного ринку / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 138–149.
11. Саблук П.Т. Стратегічні напрями аграрних реформ – перехід на інноваційну модель розвитку / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 12. – С. 7–13.
12. Соловйов В.П. Конкуренція в умовах інноваційної моделі економіки / [под науч. ред. Б.А. Малицького]. – К. : Фенікс, 2006. – 165 с.
13. Федулова Л. Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування / Л. Федулова // Економіст. – 2002. – № 2. – С. 52–54.
14. Форсайт як методологія прогнозування інноваційного розвитку аграрного сектору економіки / С.О. Тивончук, О.Г. Шпикуляк, О.В. Шанін, О.М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 125–133.

References

1. Dovgij Ju. Ju., Feshhenko D. V. Diagnostika ta zahodi borot'bi z nematodozami svinej v Central'nomu Polissi Ukraini (metodichni rekomendacii). Zhitomir, 2009. – 29 s.
2. Evstaf'eva V. O. Porivnjal'na efekktivnist' koproskopichnih metodiv diagnostiki parazitoviv tvarin. Visnik Poltavsko'i derzhavnoi agrarnoi akademii. Poltava, 2007. № 1. S. 110–111.
3. Korchan L. M. , Korchan M. I. Porivnjal'na efekktivnist' окремих gel'mintolarvoskopichnih sposobiv diagnostiki legenevih nematodoziv u dribnoi rogatoj hudobi. Visnik Poltavsko'i derzhavnoi agrarnoi akademii. Poltava, 2011. № 3. S. 117–119.
4. Patent na korisnu model' № 66145, Ukraina MPK (2011.01) A61D 99/00. Sposib koprologichnoi diagnostiki gel'mintoziv i ejmerioziv / Ju. Ju. Dovgij, D. V. Feshhenko, V. A. Korjachkovta in. ; zavavnik i patentovlasnik Zhitomir'skij nacional'nij agroekologichnij universitet. – Zajavl. 31.05.2011 ; opubl. 26.12.2011, Bjul. 24.
5. Volodin S.A. Teoretiko-metodologichni ta organizacijni zasadi innovacijnogo provajdingu na naukoemnomu agrarnomu rinku. K. ZAT «Nichlava», 2007. – 384 s.
6. Dacij O.I. Rozvitok innovacijnoi dijalnosti v agropromislovomu virobniectvi Ukraini. K. NNC IAE, 2004. 428 s.
7. Zubec' M.V. , Volodin S. A. Naukovo-organizacijna baza innovacijnogo rozvitku agrarnoi nauki. Visnik agrarnoi nauki. 2009. № 6. S. 7–13.
8. Krisal'nij O.V. Organizacijno-ekonomichni osoblivosti innovacijnoi dijalnosti. Ekonomika APK . 2005. № 8. S. 10–13.
9. Kropivko M.F. , Orlova T.S. Organizacijni formi vprovadzhenja innovacij v agropromislove virobniectvo z vikoristannjam potencialu agrarnoi nauki. Ekonomika APK. 2007. № 7. S. 11–18.
10. Malik M.J., Shpikuljak O.G. Pidpriemnictvo u rozvitku agrarnogo rinku. Ekonomika APK. 2007. № 11. S. 138–149.
11. Sabluk P.T. Strategichni naprjami agrarnih reform – perehid na innovacijnu model' rozvitku. Ekonomika APK. 2002. № 12. S. 7–13.
12. Solovjov V.P. Konkurencija v uslovijah innovacionnoj modeli jekonomiki. K. Feniks, 2006. 165 s.
13. Fedulova L. Innovacijnij menedzhment v Ukraini: problemi ta shljahi formuvannja. Ekonomist. 2002. № 2. S. 52–54.
14. Tivonchuk S.O., Shpikuljak O.G., Shanin O.V., Suprun O.M. Forsajt jak metodologija prognozuvannja innovacijnogo rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki. Ekonomika APK. 2011. № 11. S. 125–133.

Рецензія/Peer review : 16.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 27.8.2013 р.

Рецензент:

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті досліджується завдання менеджменту промислових підприємств та його вплив на перспективи розвитку виробництва, інноваційних розробок, економічного зростання, стратегічного планування. Розглядаються структурні елементи конкурентного потенціалу промислових підприємств та висвітлюються функції менеджменту щодо них як керуючого механізму підприємства.

Ключові слова: менеджмент, промислові підприємства, конкурентний потенціал, стратегія, інвестиція, результативність, функція.

I.V. NYZHNYK

Khmelnitskyi National University

MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF IMPLEMENTATION OF THE COMPETITIVE POTENTIAL

The article examines the task management industry and its impact on the development of his production, innovation, growth and strategic planning. We consider the structural elements of the competitive potential of the industry and highlights management functions on them as a mechanism for managing the enterprise. The implementation of competitive potential and effective use of its elements will allow enterprises to establish management to increase profitability and effectiveness.

Keywords: management, industrial enterprises, competitive potential, strategy, investments, effectiveness, function.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває питання розумного управління підприємством. Основна його задача – скерувати усі підрозділи, що відповідають за виробничу, інноваційну, економічну, соціальну, фінансову складові конкурентного потенціалу. В свою чергу, поняття "потенціал" та "менеджмент" тісно пов'язані між собою, адже, потенціал є предметом діяльності менеджменту. Потенціал у прямому розумінні цього слова характеризує можливості підприємства, які в конкретних умовах довкілля і внутрішнього середовища можуть проявитися у визначеному напрямі з певною ефективністю за певний час. Менеджмент являє собою доцільне управління даними можливостями підприємства [1].

Менеджмент конкурентного потенціалу формує стратегію щодо реалізації цілей підприємства залежно від діяльності об'єктів та суб'єктів. Він представляє собою позитивне функціонування, тобто досягнення його поставлених цілей, на основі оцінки та аналізу загального потенціалу. Але, зважаючи на залежність потенціалу підприємства від зовнішнього середовища, діяльність менеджменту повинна орієнтуватись на ринкову та політичну ситуацію потенційних конкурентів, споживачів, а також вплив держави на окрему галузь промисловості [2].

Аналіз останніх досліджень. Серед сучасних наукових підходів щодо управління конкурентним потенціалом промислових підприємств слід виділити наукові праці Азаєва Г. Л., Войнаренка М. П., Градова А. П., Зав'ялова П. С., Портера М., Райзберга Б. А., Спірідонова І. А., Фатхутдінова Р. А., Юдинова А. Ю. та інших. Однак єдиної системи управління конкурентним потенціалом промислових підприємств ще не знайдено.

Викладення основного матеріалу. В науковій літературі до основних функцій менеджменту відносять:

- оцінку структурних елементів потенціалу підприємства (за ресурсними можливостями – ресурсно-вартісний, виробничо-технологічний, продуктивно-трудодовий та за функціональними можливостями – товарний, маркетинговий, інноваційний, інвестиційний, експортний потенціали);
- розробку правильної стратегії розвитку на підприємстві;
- впровадження необхідних заходів для зміцнення, підвищення потенціалу підприємства та забезпечення просування його продукції як на внутрішні, так і на зовнішні ринки [3].

Ефективне ведення менеджменту – запорука процвітання кожного підприємства та держави в цілому. Підприємство є складною системою, основна задача керівництва якого – чітко налагодити усі важелі, тобто підрозділи, їх роботу, що повинна орієнтуватись на прогрес діяльності підприємства, підвищення його потенціалу.

Менеджмент потенціалу підприємства передбачає готовність та здатність підприємства до використання можливостей у сфері:

- цінностей стандартів поведінки культури головного керівництва;
- організаційної структури;
- функціонального та ієрархічного розподілу праці;
- централізації і децентралізації;
- співвідношення між лінійним і функціональним керівним персоналом;

- методів і порядку контролю за виконанням рішень;
- управлінських інформаційних систем;
- організацій системи комунікацій, стилю управління.
- кваліфікацій і здібностей вищого управління;
- системи стратегічного планування;

Завдання менеджменту конкурентного потенціалу, спрямоване на розвиток підприємства, здійснюється у декілька етапів:

I. Проводиться аналіз основних виробничо-господарських процесів, що протікають на підприємстві на цей момент в усіх функціональних напрямках.

II. Визначаються стратегічні напрями і подальше розроблення стратегії розвитку підприємства відповідно до певної довгострокової мети його функціонування.

III. Здійснюється збір, аналіз і обробка інформаційних потоків, що надходять зі всього контуру системи маркетингу з метою формування системи інформаційного процесу формування стратегічного потенціалу [5].

Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі не існує, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять (ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, економічний потенціал та ін.) вже закладений давно і отримує тенденцію швидкого розвитку і актуальності питання.

Доцільно під конкурентним потенціалом розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

1. Конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку; можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття "ресурс".

2. Конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям "резерв".

3. Конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства.

Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживацьких товарів і послуг дозволить підприємствам зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального синергетичного ефекту від цієї діяльності на конкурентом ринку. Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг. Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентних сил.

Як зазначено вище, одним зі структурних елементів потенціалу підприємства є продуктивно-трудова потенціал. Проблеми менеджменту щодо даного потенціалу зумовлені об'єктивними і суб'єктивними причинами через постійні зміни позицій людини у виробництві: зміни у змісті праці, за впровадження інновацій, підвищення значущості самоконтролю та самодисципліни, зростання освітнього та культурного рівня працівника, зміни пріоритетів у системі цінностей персоналу. Основним завданням менеджменту даного потенціалу є підвищення освітнього рівня персоналу, надання можливості для подальшої освіти та кар'єрного зростання. Важливим фактором є надання заохочувальних бонусів – премій, надбавок, що сприятиме більшій продуктивності праці персоналу [6].

Виробничо-технологічний потенціал являє собою можливість щодо виготовлення продукції завдяки доцільно розрахованим складовим для забезпечення виробничого процесу – основних фондів, трудових, сировинно-матеріальних та інформаційних ресурсів і технологій та можливих перспективних організаційно-технічних і технологічних інновацій. Однак, на виробничо-технологічний потенціал впливає соціально-економічний розвиток країни, тому менеджмент даного потенціалу має враховувати становище країни на зовнішньому і внутрішньому ринках, політичну ситуацію і відповідно до цього розробляти необхідні заходи щодо підвищення продуктивності промислового підприємства, нарощення його обсягів – нагромадження інвестиційних ресурсів для забезпечення розширеного відтворення, розвитку економічної системи. Завдання розумного менеджменту конкретно полягає у наступному. Ресурсно-вартісний потенціал є результатом усіх елементів в системі фінансових відносин підприємства та наявності ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для виконання та залежить від результатів їхньої виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової діяльності. Доцільно проведена діяльність менеджменту даного потенціалу гарантує високу фінансову результативність підприємства, достатній рівень рентабельності, ефективне виконання фінансових ресурсів, дотримання платіжної дисципліни, можливість доступу до зовнішніх джерел фінансування, ведення ефективної інвестиційної політики, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів існування перспектив нарощення фінансових резервів. Для досягнення вище

перерахованих резервів необхідно проводити менеджмент на підприємстві. Ефективна програма менеджменту ресурсно-вартісного потенціалу має величезне значення безпосередньо для підприємства, оскільки запобігає його збитковості, неплатоспроможності, кризовому стану, загрозі банкрутства.

Також розглянемо товарний, маркетинговий, інноваційний, експортний та інвестиційний потенціали, які за функціональними можливостями відносять до структурних елементів потенціалу підприємства.

Товарний потенціал є сукупністю ресурсних, маркетингових і управлінських факторів внутрішнього середовища підприємства, що забезпечують його готовність і здатність до формування та реалізації товарної політики.

Маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

Поняття «інноваційний потенціал» є досить новим для сучасних умов. В найбільш широкому розумінні ним користуються в природничих науках, де він означає наявність можливостей, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети або системи цілей. Така змістовність поняття дозволила поширити його й на господарську діяльність, у тому числі інноваційні процеси, що дало можливість ототожнити його з єдністю трьох компонентів – наявність ресурсів, можливостей підприємства як соціально-економічної системи здійснювати господарську діяльність, а також здібностей окремого члена цього колективу щодо ефективного виконання своїх обов'язків і досягнення цілей підприємства. Інноваційний потенціал підприємства є результатом наявності ресурсів (що характеризують кількість і якість факторів виробництва в певних умовах), залучених для досягнення поставлених цілей за допомогою існуючих методів регулювання і координації діяльності суб'єкта господарювання на засадах соціального менеджменту. Тобто це характеристика ресурсної готовності підприємства здійснювати тактичне й стратегічне управління інноваційною діяльністю. Таким чином, під інноваційним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність процесів, пов'язаних зі здійсненням інноваційної діяльності в поточному й стратегічному періодах, що вимагають залучення як традиційних ресурсів, так й інноваційних, які використовуються для забезпечення інноваційного шляху розвитку підприємства, в результаті чого створюється система нововведень або окремі інновації різного рівня.

Інвестиційний потенціал — це можливість вкладення капіталу з метою наступного його збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи збереження чого-небудь. В економічній літературі представлені дослідження інвестиційного потенціалу підприємства як елемента його виробничого й економічного потенціалу. В процесі господарської діяльності, нормального процесу відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства і нагромадження ресурсів формується його інвестиційний потенціал. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактором його подальшого розвитку. В умовах формування та вдосконалення ринкових відносин зміст категорії "інвестиційний потенціал підприємства" розкривається повніше, якщо брати до уваги спільну дію різноманітних, навіть протилежних, факторів, характерних для різних типів економіки. Конкуренція та планомірність, вартісна та натурально-речовинна форми, пріоритет приватного та загальнодержавного інтересів, відокремлення й інтеграція, інші фактори впливають на зміст категорії "інвестиційний потенціал", визначають її сучасний розвиток. Кругообіг інвестиційного потенціалу ґрунтується на русі капіталу як у грошовій, так і в натуральній формах. Реальне джерело інвестицій народжується в обороті реального капіталу внаслідок господарської діяльності підприємства, яке володіє великим інвестиційним потенціалом.

Інвестиційний потенціал кожного окремо взятого підприємства тісно пов'язаний з потенціалом інших підприємств галузі, регіону, з утворенням загального інвестиційного потенціалу економіки.

По суті, інвестиційний потенціал визначає можливість підприємства вкладати кошти (капітал) в матеріально-речовинні й особисті фактори виробництва для забезпечення умов нормального відтворення і (чи) одержання очікуваного прибутку. Він є вирішальним фактором економічного зростання, розширення потенційних можливостей підприємства. Інвестиційний потенціал має бути достатнім для повнокровного розширеного відтворення виробництва і подальшого збільшення інвестиційного капіталу підприємства.

Аналіз сучасних наукових праць дозволяє виділити три основні підходи до тлумачення сутності експортного потенціалу підприємства – структурно-функціональний, ресурсний і результативний. За структурно-функціональним підходом експортний потенціал підприємства визначається як складова економічного потенціалу підприємства, що забезпечує формування його міжнародних конкурентних переваг, або як складова системи зовнішньоторгівельних зв'язків підприємства.

Згідно з ресурсним підходом, експортний потенціал підприємства визначається як здатність або можливість підприємства виробляти конкурентоспроможні товари і послуги, що можуть бути реалізовані на світових ринках.

Результативний підхід базується на тлумаченні експортного потенціалу підприємства крізь призму його цільової орієнтації – механізм або засіб досягнення певної мети, а конкретніше максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках.

Стратегічний потенціал підприємства розглядається як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, оцінки можливих меж функціонування в майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Сферою його застосування є оцінка перспективних можливостей підприємства щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Стратегічний потенціал підприємства є інтегрованою й повною характеристикою його розвитку. Управління розвитком підприємства припускає потребу розроблення й впровадження інтегрованої системи управління, основою якої є система аналізу й оцінювання потенціалу, процесів його зміни. З цією метою використовують різноманітні методи аналізу стратегічного потенціалу підприємства, які є вагомими, але все ж не досконалими, на наш погляд. Стратегічне управління будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на правильному визначенні поточних позицій підприємства на ринку, показників його господарсько-фінансової діяльності, сильних і слабких сторін. В сучасних умовах адекватність прийнятої стратегії розвитку бізнесу або території стратегічним цілям залежить від результатів стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для прийняття рішення, але його методи залежать від складності внутрішнього та зовнішнього середовища господарської системи. Система методів стратегічного аналізу та інформаційне коло джерел залежать від економічних відносин в регіоні та традиційної чи інноваційної спрямованості потенціалу підприємства.

Розвиток соціально-економічного потенціалу і підвищення ефективності його використання є важливою передумовою зміцнення економічної потужності країни та успішного розвитку в ній суб'єктів господарювання.

Фінансовий потенціал є дуже важливим для підприємства, так як це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, а достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Як вже зазначалося нами раніше, однією з основних функцій менеджменту є розробка правильної стратегії розвитку підприємства. Як свідчить досвід експертів, сьогодні для більшості українських підприємств вагомим кризоутворюючим чинником є неналежний рівень стратегічного планування, концентрації зусиль на вирішенні поточних завдань та оперативного управління. Отже, необхідно забезпечити ефективну роботу господарюючих суб'єктів, так як в майбутньому це може вплинути на ступінь освоєння методології стратегічного планування та управління стратегією розвитку такого підприємства. Стратегія – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її ринкових позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей, основним завданням якого є забезпечення впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

Процес вибору стратегії проходить за допомогою аналізу усіх сторін економічної діяльності підприємства, ринку на перспективу (аналіз попиту і пропозиції), можливостей організації, бюджетно-податкової політики, впливу господарських тенденцій на економіку підприємства.

Усі відомі на сьогодні стратегії підприємств можна об'єднати у певні групи, але слід зауважувати, що будь-яка стратегія, обрана конкретним підприємством, завжди має індивідуальний характер, так як вона формується і впроваджується під впливом багатьох чинників.

Висновки. Таким чином, реалізація конкурентного потенціалу та ефективне використання його складових елементів дозволить підприємствам налагодити менеджмент і спрямувати його на підвищення прибутковості та результативності роботи.

Література

1. Кузьмін О. С. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства / О. С. Кузьмін, М. Р. Тимошук, Р. В. Фещур – Харків : Харківський економічний університет, 2005. – С. 374–383.
2. Сутиріна С. В. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємств / С. В. Сутиріна // Економіст. – 2007. – № 2. – С. 45–47.
3. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков І.В. Бакум. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
4. Васильківський Д. М. Сучасні засади управління маркетинговим потенціалом / Д. М. Васильківський // Наука й економіка / Хмельницький екон. ун-т. – Хмельницький, 2011. – Вип. 2 (22). – С. 60–64.
5. Бузько И. Р. Стратегический потенциал: формирование приоритетов и развитие предприятия : [монография] / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко. – Алчевск : Прима, 2002. – 216 с.
6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України / [за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.

References

1. Kuzmin O.E., Tymoshchuk M.R., Feschur R.V. Methods of assessment of potential companies. Kharkov University of Economics, 2005. P. 374–383.
2. Sutyryna S.V. Space setting strategic potential in the management of enterprises. Economist, 2007. Vol. 2. P. 45–47.

3. Homyakov V.I., Bakum I.V. Management of potential business. K.: Condor, 2007. 400 p.
4. Vasylykivsky D.M. Modern bases of marketing potential management. Science and Economy. Khmelnytskyi. 2011. Vol. 2 (22). P. 60–64.
5. Buzko I. R., Dmitrenko J. E., Sushchenko E.A. Strategic potential: setting priorities and development of the enterprise. Alchevsk: Prima, 2002. 216 p.
6. Strategic challenges of the XXI century society and economy in Ukraine. Vol. 1: Knowledge Economy – modernization project of Ukraine / ed. by V. Heyets, V. Seminozhenko, Boris Kvasniuk. K.: Fenix. 544 p.

Рецензія/Peer review : 16.7.2013 p.

Надрукована/Printed :7.9.2013 p.

Рецензент:

УДК 339.137.22

О.І. КОНДРАТЮК, Т.В. ХАРЧУК

Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглядаються питання конкурентоспроможності суб'єктів торговельного підприємництва, які пов'язані з забезпеченням конкурентного статусу підприємства, факторами, що впливають на його формування, необхідності оцінки конкурентоспроможності для визначення конкурентних переваг, що сприятиме визначенню напрямів для підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентний статус, конкуренція, крива цінностей, конкурентні переваги, конкурентна боротьба.

O.I. KONDRATYUK, T.V. HARCHUK

Kiev national trade and economic university

DIRECTIONS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF SUBJECTS OF TRADE BUSINESS

In article are considered the questions of competitiveness of subjects of the trade business, which connected with providing the competitive status of the enterprise, the factors influencing its formation, need of an assessment of competitiveness for determination of competitive advantages that will promote definition of the directions for competitiveness increasing. Feature of the competition in trade branch is defined by rivalry of interests of the enterprises which are engaged in trade activity, for resources and the buyer, more favourable conditions of managing, a market share for the purpose of receiving the maximum profit. For increase of competitiveness it is necessary to be guided by the consumer, improvement of quality of production, introduction of innovative policy.

Keywords: competitiveness, competitive status, competition, curve values, competitive advantages, competitive fight.

Постановка проблеми. Ринкове середовище характеризується невизначеністю і мінливістю, тому вимагає від суб'єктів господарювання якісного управління та постійного контролю конкурентоспроможності своєї діяльності. Функціонування ринку конкуренції здійснюється за наявності двох умов: великої кількості продавців чи покупців та свободи для ринкових суб'єктів у використанні ресурсів та організації власної діяльності. Визначення конкурентоспроможності підприємства торгівлі має актуальне та важливе значення як для економіки галузі, так і для підприємств-товаровиробників (що зумовлюється роллю торгівлі як посередника між виробником та споживачем) [4]. Характерною ознакою сучасного етапу розвитку економіки України є зростання ролі торгівлі у забезпеченні зайнятості населення, сьогодні у торгівлі працює майже шоста частина всього економічно активного населення України, що відповідає рівню економічно розвинутих країн. Суб'єкти торговельного підприємництва в ході своєї діяльності стають учасниками конкурентної боротьби за споживача (покупця), тому можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. Конкуренція як об'єктивне економічне явище і важлива складова ринкового механізму визначає сутність відносин господарюючих суб'єктів в питаннях встановлення цін, обсягів пропозиції, задоволення попиту споживачів для забезпечення своєї ефективної діяльності на ринку. Питанню конкуренції як економічного процесу взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців приділяли увагу такі вчені, як Азоев Г.Л. [1], Зав'ялов П.С., Райзберг Б.А. Конкуренцію як змагання однієї людини з іншими, особливо при продажу або купівлі чого-небудь, розглядав Маршалл А. [2], а як наявність на ринку більшої кількості незалежних покупців і продавців, та можливість для них вільно входити на ринок і залишати його – такі вчені, як Макконнел К.Р., Брю С.Л. Але питання, що стосуються сучасного етапу розвитку суб'єктів торговельного підприємства, а саме застосування інноваційних форм діяльності, що будуть сприяти посиленню конкурентоспроможності, потребують подальшого дослідження та вивчення.

Мета дослідження є вивчення можливостей виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби, що залежить від його конкурентоспроможності та здатності впливати на ринкову ситуацію у власних цілях, що відповідає умовам ринку і має більш низьку витратомісткість, своєчасно оновлювати продукцію, мати конкурентні переваги у формуванні та використанні ресурсного потенціалу.

Основні результати дослідження. Конкурентоспроможність підприємства є комплексним і багатограним поняттям, оскільки узагальнює оцінку конкурентних переваг підприємства у напрямі формування ресурсного потенціалу, забезпечення ефективного та стійкого функціонування, задоволення попиту споживачів, що вимагає здійснення систематичного моніторингу спрямованості впливу значної кількості факторів на конкурентоспроможність підприємства, які визначають її видові прояви. Конкуренція є важливим фактором стимулювання господарської активності суб'єктів торговельного підприємництва, збільшення розмаїття товарів і послуг, поліпшення їхньої якості, зниження витрат і стабілізації економічного зростання.

Формування конкурентних відносин у торгівлі має низку характерних для галузі особливостей, зокрема: можливість орієнтації підприємств торгівлі на територіально обмежений ринок, розміри якого залежать від місця розташування підприємства та його транспортної доступності; реалізація посередницької функції торгівлі базується на конкурентоспроможності товарів та структурі платоспроможного попиту на внутрішньому ринку; орієнтація внутрішнього ринку в торгівлі на конкурентні переваги підприємства тощо [8].

Особливостями сучасного розвитку конкурентного середовища у торгівлі є:

- посилення ринкової сили роздрібно торгівлі, яка починає диктувати свої умови виробникам;
- зростання потенціалу і ролі споживача;
- ускладнення конкурентного процесу, розширення складу його учасників та аспектів їх взаємодії, зміна форм і видів конкуренції [18].

Конкуренція у торговельній галузі – це економічне явище, що визначається суперництвом інтересів підприємств, які займаються торговельною діяльністю, за ресурси та покупця, більш вигідні умови господарювання, частку ринку з метою отримання максимального прибутку.

Таким чином, конкурентоспроможність суб'єкта торговельного підприємництва характеризує його позицію на ринку в певний проміжок часу, можливість максимального задоволення потреб споживачів пропонованими товарами та послугами, спроможність гнучкого пристосування до умов мінливої ринкової конкуренції [5].

Рівень освоєння потенційних можливостей підприємства визначає комплексну конкурентоспроможність або конкурентний статус підприємства, тобто інтегральну оцінку його здатність до конкурентної боротьби. Існують різні визначення цього поняття, які різняться акцентуванням уваги на певних проявах, передумовах чи наслідках оцінювання:

- Конкурентний статус окремого суб'єкта ринку на певному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання (А.А. Мазаракі) [10].

- Конкурентний статус підприємства оцінює можливість ефективно розпоряджатися власними та залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку (виробництво та реалізація конкурентоспроможних послуг – обов'язкова умова забезпечення конкурентоспроможності підприємства) і є результатом реалізації його конкурентних переваг з усього спектру проблем управління підприємством (Г.Л. Азоев) [1].

- Конкурентний статус підприємства є системою оцінних характеристик його господарської діяльності, що впливають на результати суперництва з іншими конкурентами на споживчому ринку. При цьому конкурентоспроможність досягається завдяки наявності конкурентних переваг, які забезпечуються кращою організацією управління, більш низьким рівнем витрат, більш досконалою структурою активів (І.О. Бланк) [3].

Серед факторів, що впливають на конкурентоспроможність товарів на внутрішньому ринку, найбільш пріоритетними є: якість задоволення споживчого попиту; ефективність функціонування господарської системи; ресурсний потенціал торговельного підприємства та його корисність для потенційного споживача; ціна та інноваційність товару тощо [12]. Фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства, наведено на рис. 1.

Вживання в умовах конкуренції та обмеженої раціональності, спонукає торговельні підприємства до еволюційних перебудов і для того, щоб зберегти і зміцнити свої позиції в конкурентному середовищі, торговельному підприємству необхідно не лише підтримувати високу конкурентоспроможність, але й постійно її підвищувати.

Конкурентоспроможність суб'єктів торговельного підприємництва характеризується динамічністю умов її прояву та потребує постійного оцінювання, моніторингу показників, що її визначають, та дослідження факторів конкурентоспроможності, що обумовлюють формування нових та виявлення резервів підтримування існуючих конкурентних переваг.

Щоб посилити конкурентні переваги підприємствам необхідно визначити, в який напрямок спрямувати свої зусилля, а для цього потрібно відповісти на чотири основні питання (рис. 2).

Перше питання змушує задуматися про відмову від факторів, що довгий час служили предметом конкуренції. Найчастіше ці фактори сприймаються як належне, незважаючи на те, що вони вже не мають ніякої цінності.

Друге питання призводить до з'ясування того, які продукти або послуги створюють ускладнення в

умовах конкуренції. У такій ситуації компанії починають надавати клієнтам надлишкові послуги, тим самим збільшуючи свої витрати, однак не отримуючи від цього ніякої віддачі.

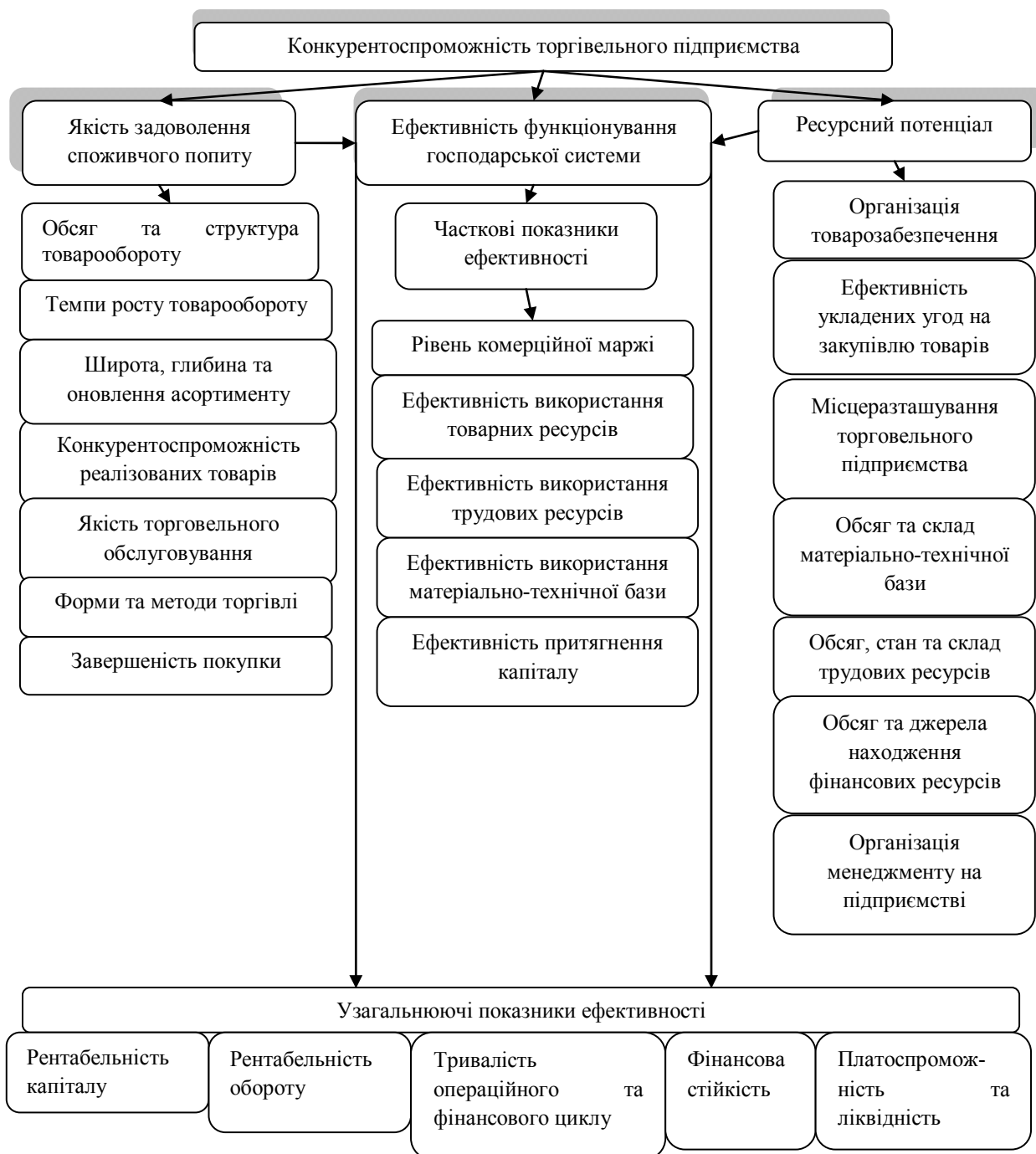


Рис. 1. Фактори, які визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на внутрішньому ринку [10]

Третє питання змушує виявити і позбутися компромісів, на які ваша галузь змушує йти споживачів.

Четверте питання допомагає виявити абсолютно нові джерела цінності для покупців, створити новий попит і змінити прийняту в галузі систему стратегічного ціноутворення [15].

Відповідь на перші два питання дозволяє знизити витрати в порівнянні з конкурентами. Відповідь на два наступних допомагають зрозуміти як підвищити цінність для покупця і створити новий попит та нові конкурентні переваги.

До конкурентних переваг торговельного підприємства відносять матеріально-технічний потенціал, його зовнішнє та внутрішнє оформлення, методи продажу, місце розташування, систему товаропостачання, режим роботи, персонал підприємства та рівень його кваліфікації, організаційно-правову форму, асортимент товару, фінансово-економічні показники, результативні показники, імідж [16].

Рівень конкурентоспроможності може змінюватися під впливом інтенсивності конкуренції на споживчому ринку, наявності або відсутності переваг порівняно з конкурентами, ефективності

використання потенціалу торговельного підприємства та ефективності розробки й здійснення конкурентної стратегії [5].

Основними критеріями оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств є: якість задоволення споживчого попиту, ефективність функціонування господарської системи, ресурсний потенціал [7].

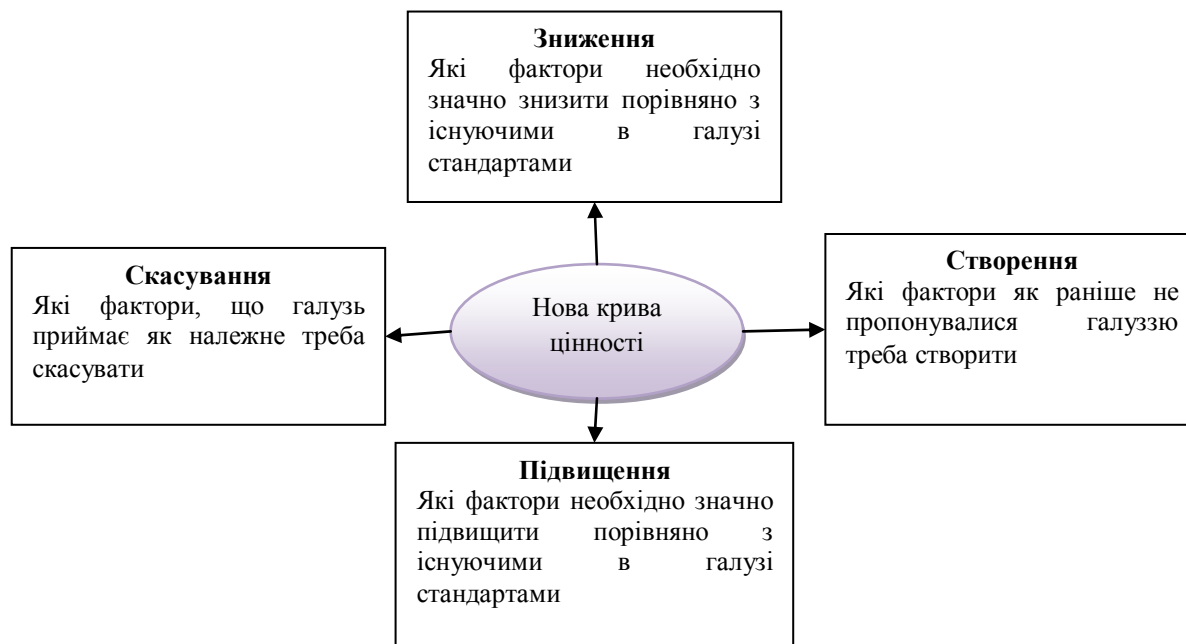


Рис. 2. Модель чотирьох дій прийняття рішень щодо посилення конкурентних переваг [15]

Оцінка конкурентоспроможності підприємства передбачає здійснення комплексного аналізу значної кількості параметрів, що характеризують конкурентні переваги підприємства для визначення стану та взаємодії ресурсів, які обумовлюють їхнє ефективне використання в теперішній та майбутній час.

Для отримання достовірних результатів, що дозволять розробити дієві заходи щодо підвищення ефективності функціонування підприємства, оцінка його конкурентоспроможності має відповідати таким вимогам:

- об'єктивність вихідних даних (максимально повна інформація про всіх конкурентів забезпечує високу достовірність оцінки);
- комплексність – врахування всіх суттєвих характеристик стану підприємства і конкурентоспроможності його товарів;
- системність аналізу впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з урахуванням міжфакторних взаємозв'язків;
- адаптивність до умов зовнішнього середовища, що змінюється;
- наявність економічного змісту у підсумковому показнику та можливості його чіткої інтерпретації;
- урахування довгострокової складової конкурентоспроможності підприємства та зміни вартості грошей у часі.

З метою отримання стійких конкурентних переваг компанії змушені шукати нові форми організації свого бізнесу. Одним з головних елементів підвищення конкурентоспроможності підприємств виступає впровадження інновацій, що створюють конкурентні переваги на найближчу і середньострокову перспективу, прищеплення нових потреб, що створює конкурентні переваги на віддалену перспективу.

Зміцнення конкурентоспроможності є цілеспрямованим процесом змін, що створюють позитивні передумови для стійкого функціонування та розвитку підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, покращення показників діяльності, підвищення конкурентного статусу.

Конкуренція спонукає суб'єкти торговельної діяльності адаптуватися до потреб ринку, постійно рухатися й самовдосконалюватися, шукати методи ведення конкурентної боротьби. Для збереження та зміцнення своїх позицій в конкурентному середовищі суб'єктам торговельного підприємництва необхідно не лише підтримувати високу конкурентоспроможність, але й постійно її підвищувати.

Напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів торговельної діяльності необхідно розробляти за трьома такими напрямками: взаємодія з постачальниками, формування ефективного внутрішнього середовища та стосунки зі споживачами.

В умовах нестабільного попиту особливу увагу заслуговують питання вдосконалення асортиментної, цінової та сервісної політик, політики в області якості, активізації рекламної діяльності, а

також створення ефективних програм лояльності. Конкурентоспроможність суб'єктів торговельного підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможного товару, що воно реалізує [6].

Український торгівельний ринок характеризується низькими бар'єрами входження, що відкриває широкі можливості для потужних західних торговельних мереж, і все це обумовлює подальшу концентрацію капіталу, сприяє загостренню конкурентної боротьби, модифікацію її форм та методів, зростає об'єктивна необхідність формування сучасної, науково обґрунтованої стратегії розвитку торговельної галузі з врахуванням потенціалу споживчого ринку України, національних пріоритетів та світових процесів глобалізації та регіоналізації. Привабливість українського ринку торгівлі сприяє виходу на нього нових гравців, у тому числі іноземних операторів, таких як «Real» (Metro, Німеччина), «Патерсон та Рамсторг» (Росія), «Carrefour та Auchan» (Франція), «Tesco» (Великобританія), «Migros» (Туреччина) [18]. Посилення конкуренції створюватиме між суб'єктами торговельного підприємства цінність для споживача, який матиме вибір ціни, якості, асортименту, місця придбання та іміджу, що максимально відповідатиме його потребам. Боротьба за споживача ведеться за багатьма напрямками і між великою кількістю суб'єктів торговельної діяльності, зокрема: між суб'єктами організованої та неорганізованої торгівлі, сучасними і традиційними магазинами, між вітчизняними та іноземними операторами.

На сучасному етапі основною конкурентною стратегією торговельного підприємства є збільшення своєї ринкової частки і посилення лояльності споживачів по відношенню до свого диференційованого продукту [14].

Ціна товару, як відомо, є однією з детермінант успіху роздрібного торговельного підприємства. Сучасний споживач у своїй поведінці все більше орієнтується на зниження споживчих витрат, на обґрунтовані ціни, він не бажає «переплачувати». У країнах Центральної та Східної Європи кожен 5–6-й покупець належить до типу «економний» (15–20% від загальної чисельності покупців), цінова чутливість є важливою для половини споживачів. Така ситуація є цілком зрозумілою, оскільки купівельна спроможність цих країн суттєво нижча за середньоєвропейський рівень, цінова диференціація в Європі зростає. Виходячи з такої ситуації, закономірним є той факт, що серед суб'єктів торговельного підприємства посилюється цінова форма конкуренції, оскільки більшість споживачів перейшли у більш дешевий сегмент; активізується змагання між форматами торгівлі, зокрема між дискаунтерами та іншими сучасними торговельними структурами, між ними та інтернет-магазинами, які складають серйозну конкуренцію торговельним мережам, забезпечуючи значне підвищення ефективності комерційної діяльності, зниження трансакційних витрат, краще задоволення потреб споживачів на основі більшої їх поінформованості, застосування індивідуального підходу, надання додаткових видів сервісу без збільшення витрат на обслуговування тощо. Ціновий фактор став найважливішим мотиваційним чинником поведінки споживача, не тільки у країнах із невисокими доходами більшості населення (як в Україні), а й у розвинених в економічному плані країнах. Крім того, актуальними питаннями для сучасного споживача залишаються ціна реалізації товарів, цінова гнучкість, співвідношення «ціна – якість».

Оцінюючи демографічні тенденції, як в Україні так, і у розвинених країнах світу, необхідно звернути увагу на старіння населення. Так звані «срібні споживачі» мають достатню фінансову спроможність, і суттєво відрізняються від своїх однолітків попереднього сторіччя. Вони прагнуть підтримувати свою молодість, вести активний спосіб життя [4]. У той же час збільшується частка споживачів «молодого покоління», особливо в країнах, що розвиваються. Вони добре обізнані та широко використовують у своєму житті сучасні інформаційні технології, цінують швидкість та інноваційність. Купівлю товарів вони хочуть здійснювати не лише традиційно у магазинах, а й через інтернет, мобільні прилади, мінімізуючи витрачання часу, збільшуючи зручність та комфортність споживачького вибору. Тому для суб'єктів торговельного підприємства відкриваються нові можливості у реалізації своєї продукції через соціальні мережі. Застосування соціальних мереж сприятиме зворотному зв'язку між продавцем та покупцем, що в свою чергу сприяє детальному вивченню потреб споживачів.

Сучасний покупець характеризується вимогливістю, тому він хоче купувати швидко, дешево й претендує на особливе до себе ставлення. На перший план виступають суб'єктивні, внутрішні почуття та емоції, які супроводжують процес придбання. Найбільш популярним слоганом маркетингових комунікацій стає: «Відчуй, випробуй, відкрій задоволення» [4].

Суб'єктам торговельного підприємства для підвищення конкурентоспроможності необхідно враховувати різноманітність (індивідуалізацію) населення, яка зростає та провокує розвиток багатокультурного маркетингу.

Основними напрямками у покращенні конкурентоспроможності суб'єктів торговельного підприємства вважають:

- зростання благополуччя та подальша диференціація рівня доходів, спонукає торговельні підприємства до чіткої цінової сегментації покупців, організації товарних відділів у різних цінових сегментах, наявності на підприємстві широкого асортименту товарів у різних цінових групах; зростання уваги до продуктів класу «преміум», дешевих товарів, виготовлених під замовлення окремого клієнта;
- зниження ролі родини, збільшення числа самотніх людей, матерів-одинок, людей без дітей, що потребують в асортименті торговельних об'єктів різних розмірів упакування продовольчих та непродовольчих товарів (сімейні та індивідуальні товарні одиниці);

- орієнтація на раціональне витрачання вільного часу робить актуальним ширше представлення в асортименті торговельних підприємств продуктів швидкого приготування, готової їжі, непродовольчих товарів одноразового використання, білизни, що не потребує прання тощо;
- узгодження часу торговельного обслуговування з графіком робочого часу споживачів, які обслуговуються, що робить актуальним подовження часу своєї роботи, впровадження концепції 24/7 (робота 24 години, 7 днів на тиждень) на весь торговельний об'єкт або окремі відділи, впровадження вейдингу (торгівля через автомати) як супутній сервіс;
- зростання уваги до харчової безпеки вимагає посилення контролю на етапі вибору постачальника, експертизи товарної документації, приймання товарів до реалізації, добросовісного інформування покупців, упаковку, інформацію, консультування продавців;
- підвищена увага до здоров'я, популяризація здорового способу життя вимагає наявності в асортименті товарів дієтичного та оздоровчого призначення, зі зниженим вмістом жиру, солі, цукру, підвищеним вмістом вітамінів, кальцію та інших корисних для здоров'я мінералів тощо, продуктів органічного та натурального продовольства, товарів для спорту, ергономічної меблі та побутових приладів, білизни та одягу з природної сировини тощо;
- протидія урбанізації, посилення інтересу до природи вимагає наявності спеціалізованого заввідділу, в якому продаються рослини, засоби по їх догляду, товари та корма для свійських тварин, посадковий матеріал, добриво і багато іншого, що може зацікавити любителів природи. Взагалі більшу лояльність у споживачів матимуть ті, які братимуть активну участь у вирішенні світової екологічної проблеми, завдяки впровадженню екологічної упаковки, підтримці товаровиробників, які виробляють екологічно чисті продукти.

Останні дослідження показали, що у покупців знизилось почуття задоволення від покупки, тому однією ключовою тенденцією розвитку вважається підвищення уваги до клієнтського досвіду. Покращення клієнтського досвіду під час купівель розглядається експертами як одним з дієвих інструментів конкурентної боротьби, створення власного обличчя торговельних об'єктів, між якими, на думку споживача, різниці немає. Клієнтський досвід – це не тільки обслуговування клієнтів, це елементи впливу на покупця, що використовується в торговельному залі: внутрішнє планування, мерчандайзинг, освітлення, простота та швидкість здійснення операцій, приємна, інформативна, розважальна атмосфера торговельного об'єкта.

Підвищення уваги споживачів до зручності та емоційності задоволення своїх споживчих запитів змушують лідерів торгівлі рухатися до принципово нових типів організації бізнесу, що відповідають потребам «ринку емоційної конкуренції», так званої Surprise Economy – «економіки, що дивує». Стимулювати купівельну активність традиційними методами стає все складніше. Покупець стомився від рутини, йому необхідні яскраві враження та шоу, часто він шукає в магазинах не конкретні товари, а нові враження, ідеї для життя. Споживача тягне в ті заклади торговельної інфраструктури, які співзвучні його внутрішньому світу, настроям та світоуявленням. Тому на Заході все більшу популярність отримують магазини з підкресленим стилізованим спрямуванням – кантрі, урбаністика, хай-тек, а масштабні інтерактивні акції-шоу збирають найбільшу кількість відвідувачів.

Підвищення привабливості торговельного об'єкта досягається також збільшенням обсягів обслуговування, надання покупцям найбільш широкого переліку супутніх послуг. Ця аксіома обумовлює суттєве зростання важливості сервісної політики в процесі управління діяльністю торговельного підприємства та зростання питомої ваги послуг у загальній виручці торговельних мереж.

Споживачам подобається, що можливість їх вибору щодо форматів торгівлі зростає. Більшість покупців зазначили, що в них є більше вибору, де здійснювати купівлі. В результаті багато споживачів змінюють свої усталені споживачькі пріоритети щодо місця купівлі.

Покупцям подобаються магазини різних форматів – як великі, так і маленькі. Великі особливо подобаються у країнах, що розвиваються, для яких вони є «новинкою», визнаються цивілізованими форматами торгівлі на відміну від поширених магазинів. У розвинутих країнах все більшої популярності набуває формат модернізованого супермаркету та спеціалізованих магазинів, які визнані найбільш популярним форматом купівель «для поповнення запасів».

Збільшується кількість покупців, які бажають витратити менше на продукти харчування, що робить привабливими такі формати торговельних об'єктів, як дискаунтери, магазини знижених цін, гіпермаркети. Все більшу популярність завойовують магазини формату глибокого та твердого дискаунтера (deep- и hard-discount).

Поведінка споживачів на розвинутих ринках та ринках, що розвиваються, різниться між собою, хоча є і те, що їх об'єднує. В розвинутих країнах більший пріоритет для споживачів має час, який вони витрачають на купівлю. Відносно частоти купівлі «в одному місці» та купівлі товарів «у невеликих магазинах» істотної різниці між країнами не виявлено.

Сучасний стан розвитку світової торгівлі характеризується яскраво визначеною тенденцією до концентрації торгівлі, укрупнення торговельного бізнесу за рахунок консолідації торговельних компаній, створення торговельних мереж, груп компаній та інших форм об'єднання.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність торговельного підприємства характеризує його позицію на ринку в певний проміжок часу, можливість максимального задоволення потреб споживачів

пропонованими товарами та послугами, спроможність гнучкого пристосування до умов мінливої ринкової конкуренції. Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи і ряду інших факторів.

Факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного ринку є:

1. Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках. Мета інноваційної діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг. Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансових та інших заходів, спрямованих на виробництво і просування нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту.

2. Наявність кваліфікованих трудових ресурсів, відповідних вимогам міжнародного ринку праці. Трудові ресурси є однією з найважливіших складових діяльності підприємства і найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці. Досвід зарубіжних компаній говорить про посилення ролі управління трудовими ресурсами в системі факторів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

3. Сьогодні, коли споживач може вибирати з величезного числа пропонованих товарів і послуг, однією з найважливіших детермінант існування і розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг. Якщо ж підприємство прагне до завоювання міжнародного ринку, тоді його продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості і повинна мати сертифікат відповідності системи якості міжнародному стандарту ISO 9001. Відповідність системи управління якістю на підприємстві міжнародному стандарту ISO 9001 припускає зміну організаційної структури підприємства, перебудовування всіх етапів виробничого циклу: від проектування продукції до її збуту. Підприємство повинно сертифікувати все виробництво в цілому та справити «сертифікацію системи якості».

4. Безперервне вдосконалення реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників і розширення їхньої діяльності на міжнародному ринку. Сюди можна віднести забезпечення пріоритетності продукції, зміна якості товару і його технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг товару порівняно із заміниками, визначення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти, вивчення методів конкурентів по вдосконаленню аналогічних товарів, визначення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції, нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачам, яким надаються певні види взаємозамінних товарів, вплив безпосередньо на споживача шляхом обмеження появи на ринку нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Основними чинниками конкуренції між торговельними підприємствами різних форм власності є асортиментні, структурні і масштабні відмінності, засобами конкурентної боротьби – рівень сервісу, асортимент товарів, ціни. Покупці швидко звикають до певного рівня торговельного сервісу і в результаті виникає так звана «лояльність покупців», засобом досягнення якої є позиціонування – створення образу продавця, відмінного від іміджу конкурентів [17].

Конкуренція у торговельній галузі — це суперництво, насамперед, за покупця, оскільки підприємство є посередником на ринку, елементом інфраструктури (об'єктом), який сприяє взаємодії виробника (продавця) і споживача (покупця) поряд з іншими функціями, зокрема виробничими [1]. Тому пріоритетними завданнями в діяльності підприємства має бути висока якість задоволення потреб, здатність швидко й адекватно реагувати на зміну поведінки споживачів.

Підприємства торгівлі зорієнтовані на територіально обмежений ринок, розміри якого залежать від місця розташування підприємства та його транспортної доступності. Ця особливість, з одного боку, зумовлює певну локальність конкурентної боротьби, а з іншого – посилює зацікавленість у перемозі, оскільки можливості переорієнтації на інший регіональний ринок обмежені та капіталообтяжливі. Особливості конкуренції в торгівлі зумовлені рентаю перевагою. Ті підприємства, які розташовані у центрі великого міста, де є велике скупчення людей мають змогу отримати додаткову вигоду, ніж ті, які знаходяться на околиці міста або за його межами. Особливий характер конкуренції пов'язаний з виконанням торгівлею функцій посередника між виробником і покупцем. Це зобов'язує торгівлі підприємства здійснювати аналіз, з одного боку, можливостей виробників, конкурентоспроможності їх товарів, а з іншого – запитів споживачів і структури платоспроможного попиту.

Тому основне значення для перемоги у конкурентній боротьбі для суб'єктів торговельного підприємництва мають внутрішні можливості підприємства, характер його взаємодії з ринком товарних ресурсів, рівень цін та умови закупівлі товарів, їх якість, широта і глибина асортименту, можливість отримати цінові знижки, використання інновацій у здійсненні торговельної діяльності.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев. — М. : Новости, 2000. — 256 с.

2. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C.Guillebaud. L.: MacMillan Press, 1961. 450 p.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр Эльга, 2004.
4. Гець В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] / Гець В.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/uchebnik-natsionalnaya-ekonomika/prioriteti-natsionalnogo-ekonomichnogo.html>
5. Гросул В.А. Конкурентоспроможність торговельного підприємства: сутність та критерії оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/54.pdf
6. Зламанюк Т.В. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2011_2/25.pdf
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
8. Маринич І.А. Основні тенденції розвитку конкуренції в торгівлі / І.А. Маринич, Т.Р. Триндяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17.../220_Marynych_17_3.pdf
9. Москва М.Г. Теоретичні аспекти розвитку конкуренції в торгівлі / М.Г. Москва // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 205–208.
10. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2001. – 800 с.
11. Нишевые рынки стимулируют развитие магазинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.retail.ru
12. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. – 560 с.
13. Огляд галузі роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=567f6c8412c08169ae58869dde2483ad
14. Покатаєва О.В. Економічна конкуренція у торгівлі: стан і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vsunud/2009-6E/09povsip.htm>
15. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн ; [пер с англ. И.Ющенко]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 304 с.
16. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін. — К. : КНТЕУ, 2004. — 344 с.
17. Трофімчук О.Р. Управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : 08.00.04 / О.Р. Трофімчук ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. — Л., 2008. — 19 с.
18. Шимко О.В. Розвиток конкуренції у сфері торгівлі як необхідна умова ефективного функціонування споживчого ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_3/64.pdf

References

1. Azoev H.L. Konkurentnye preymushchestva firmy / H.L. Azoev. — M. : Novosty, 2000. — 256 s.
2. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C.Guillebaud. L.: MacMillan Press, 1961. 450 p.
3. Blank Y.A. Upravlenye finansovoi bezopasnostiu predpriyatya / Blank Y.A. – K. : Nyka-Tsentr Elha, 2004.
4. HeEts V.M. Priorytety natsionalnogo ekonomichnogo rozvytku v konteksti hlobalizatsiinykh vyklykiv : [monohrafiia] / HeEts V.M. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://uchebnik-besplatno.com/uchebnik-natsionalnaya-ekonomika/prioriteti-natsionalnogo-ekonomichnogo.html>
5. Hrosul V.A. Konkurentospromozhnist torhovelnoho pidpriemstva: sutnist ta kryterii otsynky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/54.pdf
6. Zlamaniuk T.V. Osoblyvosti upravlinnia konkurentospromozhnistiu torhovelnoho pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2011_2/25.pdf
7. Lihonenko L.O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii / L.O. Lihonenko. – K. : KNTU, 2001. – 580 s.
8. Marynych I.A. Oosnovni tendentsii rozvytku konkurentsii v torhivli / I.A. Marynych, T.R. Tryndiak [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17.../220_Marynych_17_3.pdf
9. Moskva M.H. Teoretychni aspekty rozvytku konkurentsii v torhivli / M.H. Moskva // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.-tekhn. prats. – Lviv : RVV NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp. 19.11. – S. 205–208.
10. Mazaraki A.A. Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva / A.A. Mazaraki, L.O. Lihonenko, N.M. Ushakova. – K. : Vyd-vo KNTU, 2001. – 800 s.
11. Nyshevye rynky stymuliruiut razvytye mahazynov [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.retail.ru
12. Nemtsov V.D. Stratehichnyi menedzhment / V.D. Nemtsov, L.Ye. Dovhan. – K. : TOV "UVPK "EksOb", 2001. – 560 s.
13. Ohliad haluzi rozdrubnoi torhivli [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=567f6c8412c08169ae58869dde2483ad
14. Pokataeva O.V. Ekonomichna konkurentsiiia u torhivli: stan i perspektyvy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vsunud/2009-6E/09povsip.htm>
15. Stratehiya holuboho okeana. Kak naity yly sozdat rynek, svobodnyi ot druykh yhrokov / V. Chan Kym, Rene Moborn ; [per s anhl. Y.Yushchenko]. – M. : Mann, Yvanov y Ferber, 2012. – 304 s.

16. Smolin I. V. Stratehichne planuvannia rozvytku orhanizatsii / I. V. Smolin. — K. : KNTEU, 2004. — 344 s.
17. Trofimchuk O.R. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu torhovelynykh pidpriemstv : avtoref. dys. na zdobuttia kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O.R. Trofimchuk ; Ukoopsilka, Lviv. komerts. akad. — L., 2008. — 19 s.
18. Shymko O.V. Rozvytok konkurensii u sferi torhivli yak neobkhidna umova efektyvnoho funktsionuvannia spozhyvchoho rynku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_3/64.pdf

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.138

В.В. ЛУЦЯК, В.О. МАШТЛЯР

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ З ПІДТРИМКИ БРЕНДУ TOYOTA НА РИНКУ УКРАЇНИ

В даній статті визначається структура основоположних принципів компанії "Toyota Motors" та на основі даної структури обґрунтовано необхідність організації та розвитку автоклубу на регіональному ринку України як інструменту досягнення стратегічних цілей компанії.

Ключові слова: маркетинг, бренд, комунікації, автоклуб.

V. V. LUTSIYAK, V. O. MASHTALIAR

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

MARKETING COMMUNICATIONS MODERN CONCEPT OF TOYOTA BRAND SUPPORT ON MARKET OF UKRAINE

The purpose of this study is to determine the structure of the basic principles of marketing communications "Toyota" brand and identify the most promising direction of existing brand in Ukraine support. In this article the structure of the fundamental principles of Toyota Motors and on the basis of the structure of the organization and the necessity of autoclub the regional market of Ukraine as a tool to achieve strategic goals. Experience of Toyota Motor deserves attention and study it as a system of basic principles, focused not on getting immediate benefits, in the long run. Creation and development autoclub brand "Toyota" meets the basic principles of the Toyota Motor Company and contributes to the strategic objectives while meeting the needs of the many intangible consumers.

Key words: marketing, brand, communications, autoclub.

Вступ

Бренд є важливим елементом місії компанії, що, як відомо, деталізує статус фірми, забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях, і визначає власне причину існування компанії. Успішні бренди створюють справжню прив'язаність і лояльність, пропонують рівень якості, зручності, гарантії, довіри і шарму, за які споживачі готові платити більше. Тому питання управління брендом, підтримка його існування, формування ефективної стратегії його розвитку є дуже актуальним в сучасному висококонкурентному середовищі.

Протягом останніх років брендинг все частіше стає об'єктом наукових досліджень. Значний доробок у формування теоретико-методичних засад брендингу внесли такі вчені, як Д.Аакер, А.Бад'їн, Д.Герман, П.Дойль, Ф.Котлер, Т.Нільсон, В.Перція, Ф.Шарков, Л.Чернатоні та ін.

Експериментальна частина

Мета даної роботи полягає у визначенні структури основних принципів маркетингових комунікацій бренду "Тойота" та визначення найбільш перспективного напрямку підтримки існуючого бренду на ринку України.

В основі добре продуманої програми брендингу лежить концепція унікальності, неповторності, яка формує у потенційного споживача переконання, що іншого подібного цього продукту на ринку не існує. Створення бренду – це творчість, заснована на глибокому знанні ринку та дотриманні так званих «законів» створення бренду [3].

Формування і підтримка дійсно унікального і популярного бренду досить складна і клопітка творча робота, але тих, кому вдалося виконати настільки тернистий шлях, на фініші чекає визнання і популярність. Про те, наскільки складний цей шлях, і які його результати, досліджено на прикладі створення такого видатного і визнаного у всьому світі бренду як «Тойота».

Історія створення бренду «Тойота» бере свій початок в першій половині ХХ століття коли Кіітіро Тойода розумно розпорядившись сумою завбільшки 100 тис. фунтів стерлінгів, які його батько Сакіті Тойода отримав від продажу патентних прав на свій автоматичний ткацький верстат, Кіітіро заклав фундамент корпорації «Тойота Мотор Корпорейшн» («Toyota Motor Corporation», ТМС), яка була заснована 1937 року. На шляху від виробництва ткацьких верстатів до виробництва автомобілів компанії «Тойота» вдалося накопичити багатющий досвід завдяки розширенню меж промислового виробництва [2].

Корпорація «Тойота» – один з найбільших автовиробників у світі. 2006 року вона реалізувала понад 9 120 721 автомобілів на всіх п'яти континентах. «Тойота» входить до першої десятки списку 500

найбільших за обсягами надходжень підприємств на планеті, який щорічно публікує американський журнал «Форчун» («Fortune»). Як одна з провідних міжнародних корпорацій світу, «Тойота» пишається званням найбільш шановного автовиробника, яке, як вважають у компанії, було отримано завдяки прихильності «Тойоти» до підтримання високого рівня задоволеності покупців від володіння її продукцією. Значний вплив на становлення компанії «Тойота» у сучасному вигляді справили цінності та принципи її роботи, які були сформовані на початковому етапі діяльності компанії у Японії.

Керівні принципи компанії «Тойота» спрямовані на дотримання законів, шанування культури, збереження екології, технологічність і якість виготовленої продукції, підтримку корпоративної культури і духу, використання новаторських методів управління і пошук нових можливостей і партнерів.

Дані принципи можна віднести до різних чинників середовища в якому розвивається бренд. Таку класифікацію наведено на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація основних принципів компанії "Тойота"

Аналіз принципів дозволив розділити їх на три групи: соціально-культурні, техніко-технологічні та управлінські.

Особливе місце посідають техніка та технологія виробництва, що визначають рівень задоволеності покупця в процесі використання автомобілів "Тойота". В розрізі підтримки існуючого бренду на ринку України, можна зауважити, що українські партнери компанії "Тойота" не мають можливості впливати прямо на технічні і технологічні чинники формування і підтримки бренду.

Звертаючи увагу на соціально культурні та управлінські принципи, які формулюються наступним чином [1]:

- поважати культуру і традиції всіх націй і сприяти своєю діяльністю економічному та соціальному розвитку суспільства;
- розвивати корпоративну культуру, яка стимулює особисте та колективне творчість і сприяє взаємній довірі і повазі між рядовими співробітниками і керівництвом;
- прагнути до зростання в гармонії зі світовою спільнотою за допомогою новаторських методів управління;

- співпрацювати з діловими партнерами в галузі досліджень і розробок з метою стабільного довгострокового зростання і взаємної вигоди, залишаючись у той же час відкритими для нових контактів; слід відмітити, що в них прослідковуються спільні риси. Всі принципи передбачають налагодження тривалих взаємовигідних контактів із клієнтами, популяризацію марки. Враховуючи такі особливості ґрунтовних принципів, що визначають стратегічний розвиток компанії "Тойота" доцільно звернути увагу на розвиток автоклубу "Тойота" в регіонах України.

Автоклуби – це об'єднання людей, прихильників автомобільних марок. Члени автоклубів часто користуються знижками на обслуговування автомобіля, на страхування й часом навіть на відвідування розважальних закладів.

Автоклуб – це добровільне об'єднання людей з метою спілкування й популяризації певної марки або моделі автомобіля. Безсумнівно, насамперед це люди, які об'єдналися на тлі загального захоплення. Перші автоклуби з'явилися в Україні ще в 1904 році. Тоді їх створювали для підтримки й популяризації автомобільного руху, що розвивається. Сьогодні в Україні вже більше сотні автоклубів, що поєднують власників машин певних марок. Періодично проводяться спроби створення загальноукраїнського автоклубу, який би існував на членські внески й надавав всебічну допомогу водіям – від техпідтримки на дорогах до проведення краш-тестів автомобілів.

Щоб вступити в автомобільний клуб, досить знайти сайт об'єднання, що цікавить вас. Потім потрібно ознайомитися з його правилами й заповнити анкету. У неї, як правило, вноситься марка автомобіля, особисті дані й професія. Останнє потрібно для того, щоб керівники клубу знали, чим новий

член клубу може бути корисним іншим його членам. Якщо водій відповідає всім вимогам, оформляється клубна карта. Щорічні внески українських клубів залежать від престижності клубної марки. У середньому одноразовий вступний внесок не перевищує ста гривень, а членський щорічний внесок коливається в районі ста доларів. Для того щоб покинути обридлий клуб, досить лише написати заяву про вихід з нього. Вигоди для водіїв у тім, що, приднавшись до одного з клубів, можна одержати знижку в 5-15% на послуги й товари його партнерів. Як правило – це СТО, тюнінгові ательє, фірми, що торгують автошинами й запчастинами. У меню деяких клубів можуть входити також пільги на обслуговування в страхових компаніях, знижки в супермаркетах або на бензоколонках. Крім того, багато хто надає своїм членам, що потрапили в ДТП, безкоштовну юридичну допомогу. Ще одна користь від вступу в клуб полягає в тому, що його члени допомагають один одному при покупці старих машин. Адже фанати однієї марки рідко змінюють своїм смакам, а частіше просто здобувають більш нову модель. Менш забезпечені одноклубники можуть купити в них "дідка" за демократичною ціною. До того ж така покупка позбавить від побоювань щодо кримінального минулого авто або його прихованих дефектів, тому що серед учасників одного руху обманувати не прийнято. Ну й нарешті, для членів клубу влаштовуються періодичні виїзди на природу, змагання, перегони й інші види відпочинку. Тому клуб – це ще й вид активного проведення часу.

На сьогоднішній день, в Україні налічується 84 офіційно зареєстрованих автоклубів таких відомих автомобільних марок, як Alfa Romeo; Audi; BMW; Chery; Chevrolet; Citroen; Daewoo; Dodge; Fiat; Ford; Honda; Hummer; Hyundai; Kia; Lexus; Mazda; Mercedes; Mitsubishi; Nissan; Opel; Peugeot; Porsche; Renault; Seat; Skoda; Ssang Yong; Subaru; Suzuki; Toyota; Volkswagen; Volvo; ВАЗ; ГАЗ; Москвич; Таврія. І, окремо, в Україні організовано клуби унікальних автомобілів, таких як "Без бензина", "Ретроавто" та інші, що об'єднують людей із особливими вподобаннями [4].

Бренду "Тойота" належить п'ять автомобільних інтернет-порталів та, відповідно, п'ять автоклубів, що об'єднують людей з різних міст України та ближнього зарубіжжя (табл. 1).

Одним з наймолодших клубів є Toyota Club Ukraine який офіційно зареєстровано лише в трьох регіонах (Одеса, Київ, Львів). Для його членів головне – спілкування з однодумцями. Кілька років назад клуб не був таким активним, але гарний поштовх у розвитку дали інтернет-простори. Стати членом клубу може будь-який шанувальник марок Toyota Motor Corporation (Toyota, Lexus, Scion, Daihatsu) відповідно до правил вступу клуб. Від кандидата в члени клубу очікують активної участі в обговоренні тим форуму й вільного вираження своєї думки з будь-яких питань.

Таблиця 1

Автоклуби бренду Toyota

Автоклуби бренду Toyota				
Клуб прихильників Toyota Corolla	Український Сайт прихильників Toyota Yaris	Toyota Club Україна	Український Toyota Club	Автоклуб Toyota Celica
corolla-club.org	www.yaris.xarkiv.com	toyota-club.com.ua	toyota-club.org	http://autoclubs.org.ua
Сайт клубу надає дуже багато технічної інформації, документації, для багатьох це буде дуже корисним матеріалом. Сайт є міжнародним суспільством шанувальників Toyota Corolla Тут поспішно Російський Toyota Corolla Клуб, Український Toyota Corolla Клуб, Білоруський Toyota Corolla Клуб і всі російськомовні співтовариства шанувальників Toyota Corolla.	Сайт клубу присвячений моделі японського автомобіля ім'ям TOYOTA YARI. Також цей сайт присвячений і іншим авто, побудованим на цій платформі, а саме седану TOYOTA VITZ (Тойота Витц), TOYOTA PLATZ (Тойота Плать), мікрівену TOYOTA FUNCARGO (YARI VERSO) і незвичайним автомобілям TOYOTA BB, TOYOTA IST і TOYOTA WILL	Головною метою Тойота Клуб Україна є об'єднання людей, кому небайдужі автомобілі марки Тойота, для спілкування, реальних зустрічей, обміну досвідом і знаннями, взаємодопомоги, відпочинку й розваг. Клуб постійно організує зустрічі для учасників Клубу, проводить спортивні заходи й т.д.	Новинний портал присвячений основним подіям авто світу і особливо брендів Toyota та Lexus	Братерство власників автомобіля Toyota Celica. Київ, Львів, Донецьк, Одеса, а також Пітер, Новосибірськ, Владивосток - ми не визнаємо границь. На сайті розміщена технічна інформація про модельний ряд, великий форум, фотозвіти, відклички.

Основні конкуренти "ТОЙОТА КЛУБ УКРАЇНА" є клуби "Ніссан" та "BMW".

Створення автомобільного клубу Nissan було особистою ініціативою власників автомобілів Nissan. Прямі завдання клубу – це робота з його учасниками в плані технічної й інформаційної підтримки, проведення різного роду шоу-програм, а також участь в аматорському й напівпрофесійному спортивному заходах. Із цікавих особливостей варто відзначити систему екстремального розсилання через SMS, що допомагає співклубникам як в аварійних ситуаціях, так і в русі по місту (затори, проблемні ділянки доріг).

Всеукраїнський клуб BMW, або BMW Club Ukraine, створений заради цінителів автомобілів марки BMW. Період становлення був досить млявим. Причиною була повна відсутність інформації. У клубі аматорів BMW члени користуються деякими привілеями у вигляді знижок у різних організаціях, які як

зв'язані, так і не зв'язані прямо з експлуатацією автомобілів даної марки. У цей клуб кого потрапило не беруть. Для того, щоб стати членом клубу, треба спілкуватися з іншими клуберами. Час тут не грає ролі, відіграє роль одержання рекомендацій. Членом клубу стає той, хто одержує рекомендації від трьох і більше членів клубу. Рекомендуючі члени несуть відповідальність перед клубом за тих, кого вони рекомендують.

Висновки

Створення бренду – це складна творча робота з формування певного сприйняття торгової марки споживачем як за допомогою маркетингових і рекламних засобів, так і за допомогою Public Relations.

Досвід компанії "Toyota Motor" заслуговує пильної уваги і вивчення системи базових принципів, орієнтованих не на отримання миттєвої вигоди, а на довгострокову перспективу.

На сьогоднішній день Тойота – один з найбільших світових виробників автомобілів. Безумовно, вона також є найбільшим японським автовиробником, що випускає більше 5,5 мільйонів машин на рік, що приблизно дорівнює одній машині кожні шість секунд. У групі Toyota – безліч компаній як автомобільних, так і таких, що випускають інші товари.

Створення і розвиток автоклубу бренду "Тойота" відповідає основним принципам діяльності компанії Toyota Motor та сприяє досягненню стратегічних цілей, задовольняючи численні нематеріальні потреби споживачів продукції.

Література

1. Тойота Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.toyota.ua/>
2. Toyota: восточная философия и популярный бренд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/50/>
3. Москалюк С.С. Сучасний концептуальний підхід до системи бренд-менеджменту. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: Зб. наук. праць, 2007. – С. 1326 – 1330.
4. Автоклубы Украины. Автомобильная клубная жизнь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://autoclubs.org.ua/clubs/>

References

1. Toyota Ukraine // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.toyota.ua/>
2. Toyota: vostochnaja filosofija i populjarnyj brend // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/50/>
3. Moskaljuk S.S. Suchasnij konceptual'nij pidhid do sistemi brend-menedzhmentu. // Problemi rozvitku zovnishn'oeconomichnih zv'jazkiv i zaluchennja inozemnih investicij: regional'nij aspekt: Zb. nauk. prac', 2007. – S.1326 – 1330.
4. Avtokluby Ukrainy. Avtomobil'naja klubnaja zhizn' // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://autoclubs.org.ua/clubs/>

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 3.9.2013 р.

Рецензент:

АНАЛІЗ РАЦІОНАЛЬНИХ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОРЕКТНОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ УНІКАЛЬНОЇ НОВОЇ ТЕХНІКИ

В роботі запропонована методологія підвищення якості прогнозування перспективності унікальної нової техніки з урахуванням продуктивної та маркетингової складових. Розглядаються основні положення комплексного підходу до вироблення коректної оцінки перспективності, наступного її контролю та корегування.

Ключові слова: прогнозування перспективності, конкурентні переваги, унікальна нова техніка, інноваційний продукт, інтелектуальна власність.

I.O. IERMOLENKO, V.A. VOROTNIKOV
State Design Office YUZHNOYE, Dniepropetrovsk

ANALYSIS OF MOST EFFICIENT WAYS OF IMPROVEMENT OF UNIQUE NEW TECHNIQUES PERSPECTIVE FORECASTING QUALITY

Abstract – Main goal of a research is a development of methodological approach to improve quality of unique new techniques perspective forecasting.

In order to validate a start of R&D activities, a complex approach for assurance of correctness of perspective forecasting of unique new techniques as innovative products was proposed. Reasonability analysis of the aforesaid approach, as well as establishment of its fundamental basics were implemented using the space-rocketry, which corresponds to uniqueness criteria to the full extent. Novelty of the proposed approach comes from complex formation and adjustments to be fulfilled during the R&D of competitive, marketing and product strategies.

Practical value of the approach lies in the possibility to establish the innovative products prospectively management, which can be brought to the large innovation developers.

Keywords: perspective forecasting, competitive advantages, unique new techniques, innovative products, intellectual property.

Вступ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Принцип нарощування темпів інноваційного розвитку економіки визначає випереджальний ріст високотехнологічних галузей, що ґрунтується на передових досягненнях науки. Заставою стійкого росту є технологічне передбачення й науково-технічне прогнозування, які дають обґрунтовані пророкування напрямків розвитку галузей науки й техніки.

На рівні фірми-розробника нової техніки питання прогнозування перспективності можливих напрямків досліджень і розробок вирішується в рамках формування стратегії інноваційного розвитку. Особливо важливим при цьому є необхідність враховувати не тільки новизну й передбачувані техніко-експлуатаційні показники нововведення як об'єкта техніки, але і його фінансово-економічні показники й маркетингові особливості як об'єкта ринкової економіки. Тільки достатньо достовірною оцінкою всієї сукупності якостей дозволяє говорити про прийнятний прогноз перспективності майбутнього інноваційного продукту (ІП). Прогнози по кожному ІП поєднують у стратегічній програмі досліджень і розробок фірми, комерційний успіх якої залежить, в значній мірі, від наявності конкурентних переваг, що важко відтворити. Для фірми-розробника високотехнологічного ІП права на об'єкти інтелектуальної власності розглядаються як одна з таких ключових переваг.

На перспективність нововведення як ІП можуть вирішально вплинути найрізноманітніші фактори, від нераціональності його створення при існуючому рівні технологій, до позаринкових обмежень виходу на найбільш привабливі ринки. Тому, при прогнозуванні повинна здійснюватися оцінка, як кожного фактору окремо, так і їх сукупності, яка може дати неочевидний синергійний ефект. Вироблення такої прогнозованої оцінки має спиратися на теоретично-методологічну базу, формування якої повинно здійснюватися з урахуванням продуктно-галузевої специфіки. Зокрема, необхідно враховувати істотні особливості створення й виведення на ринок у якості ІП зразків унікальної нової техніки (УНТ) як складних техніко-економічних об'єктів.

Аналіз досліджень та публікацій. На думку С.Н. Ільяшенко, розробка інноваційної стратегії розвитку передбачає застосування інструментарію стратегічного маркетингу й базується на результатах ринкових кон'юнктурних досліджень, у ході яких визначають маркетингові характеристики ринку, позиції підприємства у проведенні та керуванні НДДКР, ринкові й конкурентні позиції підприємства і його продукції, характеристики зовнішнього мікро- і макросередовища [1]. На підставі аналізу літературних джерел і практики виявлення й вибору перспективних напрямків розвитку на базі нової техніки й технологій, він робить висновок про те, що для прогнозування застосовуються, в основному, підходи, які базуються на експертних оцінках, тому що тільки вони дозволяють ухвалювати розв'язки в умовах неповної, неточної або суперечливої інформації щодо факторів економічного, політико-правового, техніко-технологічного та іншого характеру. При цьому він підкреслює, що інтуїтивний пошук перспективних напрямків розвитку, який ґрунтується на експертних оцінках, містить у собі багато елементів суб'єктивізму, а відібрані варіанти далеко не завжди є кращими.

М.М. Іванова й Є.В. Корольова вважають, що для здійснення інноваційної діяльності необхідний

інноваційний потенціал підприємства, який характеризується як сукупність різних ресурсів, включаючи інтелектуальні (в т.ч. патенти і ліцензії), матеріальні, кадрові, інфраструктурні і інші ресурси [2].

Як показують результати контрольних заходів, проведених Рахунковою Палатою Росії й Роспатентом, неуспіх розробників НДДКР у всіх випадках пов'язаний з ігноруванням проблем інтелектуальної власності, без обліку й розв'язку яких перехід до інноваційної економіки неможливий, а в сфері військових технологій відсутність правової охорони може призвести до появи численних конкурентів, до втрати закордонних ринків, що вже сформувалися, і втратам доходів бюджету, обчислювальних сотнями мільйонів доларів [3].

Ю.В. Вертакова й Є.С. Симоненко пропонують аналіз перспективності будь-якої інноваційної розробки починати з оцінки її патентоспроможності. Така оцінка повинна будуватися як на обліку якісних факторів (вибір форми правової охорони, обсяг одержуваних прав, економічний захист інновації), так і на розрахунках кількісних показників, що характеризують витрати підприємства на правову охорону нової технології [4]. Критерієм доцільності одержання правової охорони створюваних об'єктів інтелектуальної власності можуть стати прогнозовані обсяги ринку ІІ, у яких вони закладені.

Л.Є. Морозова зі співавторами визначають інноваційний потенціал як різновид економічного потенціалу в сфері інноваційної діяльності й, з метою його оцінки, відбирають показники й критерії, які відображають інноваційну активність підприємства, конкурентоспроможність продукції, ефективність маркетингу й менеджменту, економічні результати інноваційної діяльності [5]. Для прийняття обґрунтованих рішень з оцінки інноваційного потенціалу вони пропонують використовувати досвід фахівців-експертів, що здатні проводити оцінки досліджуваних об'єктів не тільки за чисельними параметрами, але й за якісними, оцінки за якими мають лінгвістичний характер. При цьому відзначається, що в основі будь-якої оцінки лежить набір критеріїв, на підставі значень яких визначається оцінка досліджуваного об'єкта, а самі критерії можуть мати різний ієрархічний рівень.

Проведені на російських підприємствах емпіричні дослідження з визначення пріоритетів у методах оцінки інноваційних ідей, показують, що у більш ніж 60 % випадків особи, які ухвалюють управлінські рішення, використовують не кількісні методи оцінки [6]. У той же час надходять висновку, що пошук таких параметрів, які характеризують ефективність, і при цьому можуть бути обчисленими, проконтрольованими та керованими, призводить до необхідності розробки сукупності кількісних і якісних індикаторів і показників їх динаміки.

О.В. Глебова та Л.А. Борискова пропонують при формуванні системи показників, що характеризують науково-технічні, ринкові, економічні й соціально-екологічні аспекти ефективності науково-технічних розробок, впровадити процедуру багатокритеріальної оцінки ефективності вагових коефіцієнтів, що дозволить відокремлювати головні показники від другорядних, а також стимулювати досягнення стратегічних і тактичних цілей організації, за допомогою призначення більш високих значень ваги показників, які відіграють першорядну роль у досягненні різнопланових цілей підприємства [7]. Також вони розглядають процедуру визначення інтегрального критерію й відбору на його основі найбільш пріоритетних розробок.

Аналіз еволюції теоретичних підходів до джерел і критеріїв стійкої конкурентної переваги, який провели Г.Я. Белякова та Є.В. Суміна, показав, що концепція ключових компетенцій, яка запропонована Г. Хамелом і К.К. Прахаладом, найбільш ефективним чином відображає лідерство у створенні, утриманні та розвитку специфічних, важко відтворюваних конкурентами джерел стійких конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах [8]. Самі Г. Хамел та К.К. Прахалад пов'язують поняття "ключові компетенції" з набором взаємозалежних навичок, технологій, умінь, знань, їх унікальністю [9].

Кан (Kahn) вважає, що необхідно розрізняти планування продукту від його прогнозування, хоча, на його думку, у багатьох компаніях ситуація з розумінням цієї відмінності заплутана [10]. Під плануванням продукту він розуміє процес, який визначає очікування комерційних вигід або доходу як фінансових цілей. Тобто у його інтерпретації, мова йде про аспекти менеджменту. Під прогнозуванням продукту мається на увазі процес, який визначає розумну оцінку рівня продажів, досяжних при даному наборі умов.

Багато фахівців-практиків дійсно не бачать сенсу в розмежуванні цих завдань, досить згадати загальноприйнятій вітчизняний підхід до організації прогнозних НДР зі створення оборонної техніки, адаптований до сучасних вимог інноваційного менеджменту [11].

Виділення невирішених частин проблеми. Існуючі методології прогнозування перспективності ІІ опираються на аналітичний апарат, побудований на специфіці товарів масового попиту, що припускає тривалий багатосерійний випуск продукції. Методи фінансово-інвестиційного аналізу такої продукції незастосовні до складної високотехнологічної продукції, що випускається в одиничних екземплярах. Таким чином, у цей час відсутні аналітичні інструменти обґрунтованого прогнозування перспективності УНТ-ІІІ.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження є вироблення методологічного підходу до забезпечення підвищеної коректності прогнозу перспективності УНТ. При цьому, у першу чергу необхідно розв'язати два завдання: сформулювати основні положення забезпечення коректності прогнозів і розробити апарат аналітичного обґрунтування перспективності зразків УНТ як ІІІ.

Основний матеріал дослідження. Основний принцип забезпечення коректності прогнозів зразків УНТ-ІІІ сформулюємо в такий спосіб. Прогнозування перспективності зразка УНТ як ІІІ повинне являти

собою аналітичний процес послідовних ітерацій за даними прогнозів тенденцій науково-технічного розвитку й розвитку ринків високих технологій, які зіставляються із ключовими компетенціями, у першу чергу, інноваційним потенціалом фірми-розробника. Коректність прогнозу буде визначатись ступенем об'єктивності аналітичного апарата, точності (верифікації) вихідних даних та вірогідності результатів. Таким чином, у методологічному плані мова йде про взаємозалежне уточнення та, при необхідності, коригування маркетингової стратегії та стратегії НДДКР, починаючи зі стадії допроектних розробок.

Подальшу розробку концепції одержання й використання коректних прогнозів перспективності УНТ у забезпечення формування стратегії інноваційного розвитку фірми-розробника, будемо вести на прикладі особливостей ракетно-космічної техніки (РКТ). При цьому будемо враховувати, що стратегія розвитку великої організації, а такими є всі організації-розробники РКТ, є результатом комплексних багатопланових досліджень. Прогнози по кожному потенційному ІІ-об'єкту РКТ видають проєктувальники, маркетингові й патентні експерти, а потім їх узагальнюють системні аналітики. Наявність останньої операції свідчить про те, що при виробленні аналітичного обґрунтування управлінських рішень реалізується організаційний механізм комплексної експертизи. Побудова цього механізму має базуватися на об'єктивно обґрунтованому теоретико-методичному забезпеченні.

Для реалізації комплексного підходу до прогнозування перспективності створюваних зразків РКТ у менеджменті вітчизняних розробників, необхідно врахувати, по-перше, ринкову специфіку РКТ, по-друге, особливості менеджменту вітчизняних розробників РКТ – великих галузевих НДІ й КБ, і, по-третє, місце в сукупному ІІ складової інтелектуальної власності (особливо об'єктів промислової власності й, у першу чергу, патентів на винаходи).

Враховуючи, що РКТ належить до складної високотехнологічної продукції, яка орієнтована на індивідуального споживача, опис ринкової специфіки РКТ сформулюємо за допомогою наступних положень:

- розробка й виготовлення РКТ здійснюється за допомогою спеціальних знань, досвіду й технологічної бази, які формуються багаторічними наробітками й не можуть бути заповнені шляхом разового інвестування, тому робота на космічному ринку є прерогативою великих компаній, що мають відповідний досвід;

- створення РКТ є тривалим і витратним процесом, а ринок РКТ досить консервативний, тому вкрай малоімовірний швидкий вихід на нього нової фірми у якості головного розробника, особливо єдиного проєкту;

- споживчі запити на РКТ, у більшості випадків, індивідуальні, тому розробка ведеться під одиничне або дрібносерійне виробництво;

- інвестиційне обґрунтування створення РКТ суттєво відрізняється від обґрунтування для продукції масового споживання;

- перевага за техніко-економічними показниками не є вирішальною для одержання замовлень (більш істотними можуть бути полічені специфічні техніко-експлуатаційні характеристики або неринкові фактори);

- для виконання проєкту створення РКТ потрібні інвестиції, що порівняні за розміром з інвестиціями в суднобудуванні, важкої енергетиці й т.п. галузях;

- діяльність на космічному ринку має високий рівень ризиків, як технічних, так і ринкових.

Отже, перспективність зразка РКТ-ІІІ нерідко визначається не стільки його технічною досконалістю, скільки ефективною конкурентною стратегією, що передбачає мінімізацію негативних факторів при досягненні стратегічно важливих для споживача результатів. Тільки після всебічного обґрунтування такої стратегії можна включати плани по розробці зразка РКТ у стратегічну програму розвитку фірми. Тобто, доцільно побудувати в складі системи керування фірми-розробника підсистему менеджменту перспективності зразків РКТ-ІІІ, що забезпечує комплексне вироблення й реалізацію ефективних конкурентної та маркетингової стратегій і стратегії НДДКР зразків РКТ як ІІІ. Наочне позиціонування факторів, що формують конкурентні позиції РКТ на ринку, проілюстроване за допомогою схеми на рис. 1.

У якості елементів гіпотетичної маркетингової стратегії, на схемі фігурами із штрихових ліній відбита можливість фірми-розроблювача у деякій мірі вплинути на фактори зовнішнього середовища, наприклад, пролобіювати прийняття сприятливого закону, придбати права на іміджевий бренд, піти на альянс із конкурентом або провести наступальну рекламну компанію. Прямий керуючий вплив здійснюється тільки на внутрішні фактори. Таке ранжирування ступеня впливу на фактори зовнішнього й внутрішнього середовища є причиною альтернативних варіантів активності маркетингових стратегій.

В цілях обґрунтування вибору типу стратегії просування зразка РКТ на ринок, доцільно мати аналітичний інструмент оцінки дієвості всіх можливих варіантів. При цьому необхідно пам'ятати, що специфіка розроблювачів УНТ взагалі й РКТ зокрема полягає у використанні ними своїх унікальних ключових компетенцій у вигляді інтелектуально-інноваційного потенціалу та вузькоспеціалізованих матеріальних ресурсів. Це різко звужує можливості диверсифікованості продукції. Стратегії росту при цьому обмежуються стратегіями концентричної диверсифікованості або стратегіями інтегративного росту. Можливим також є застосування стратегії інтенсивного зростання за рахунок розширення присутності на

ринках або глибокого проникнення на ринок. Однак, в умовах високої конкуренції, що склалися на космічному ринку, реалізація цієї стратегії можлива тільки при включенні потужних факторів неринкового походження.

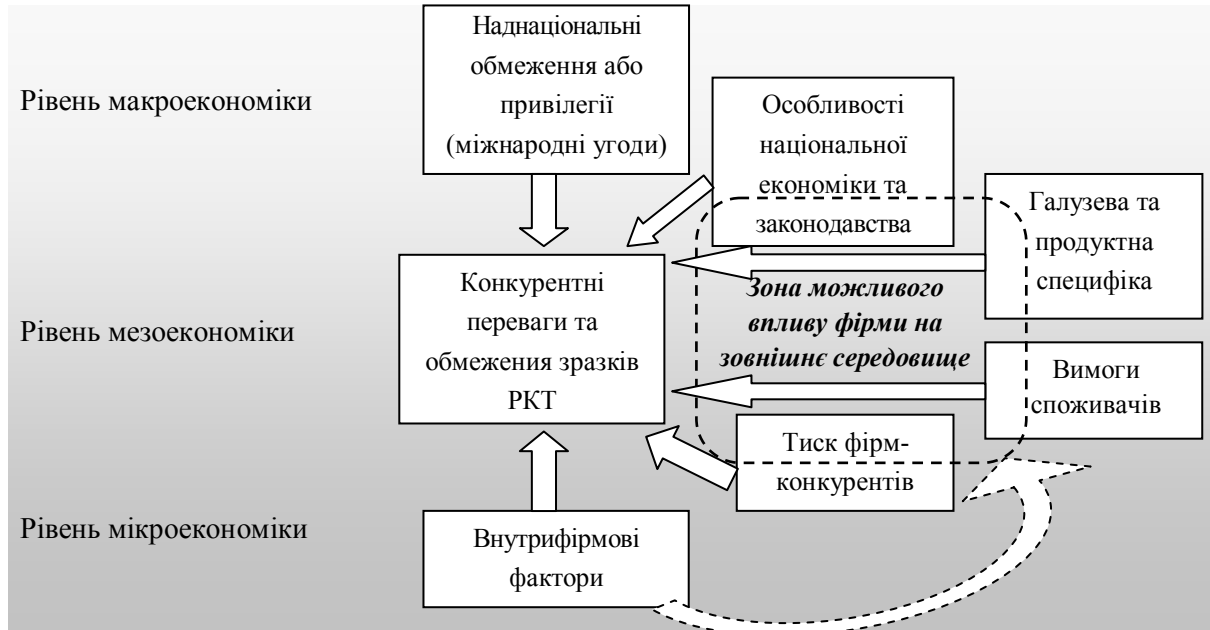


Рис.1. Схема факторів, що формують конкурентні позиції РКТ на ринку

Подальшу розробку аналітичного апарата будемо вести, вважаючи, що найбільш ефективного результату оцінки перспективності УНТ як ІІ можна досягти шляхом використання змішаної моделі критеріїв (показників), тобто поєднання якісної й кількісної оцінки альтернатив.

У частині кількісної оцінки доцільності застосування деякої стратегії пропонується сформувавши функціонал, який дозволить визначити можливість результативного впливу на фактори зовнішнього середовища (за умови, що техніко-економічні показники зразка РКТ-ІІ забезпечують прийнятний рівень перспективності). Для ідентифікації залежностей скористаємося візуальною моделлю взаємодії факторів, що формують конкурентні позиції зразка РКТ як ІІ на ринку (рис. 2). Напрямок впливу у кожній парі з наведених шести факторів можна записати як функціонал $F(X)$. Нас буде цікавити тільки вплив, що спрямований від фірми у зовнішнє середовище та виражений у чисельному вигляді. При об'єднанні часткових показників в інтегральний введемо вагові коефіцієнти, які відобразять питому вагу кожного фактору (долю у загальному результаті або ступінь впливу на загальний результат).

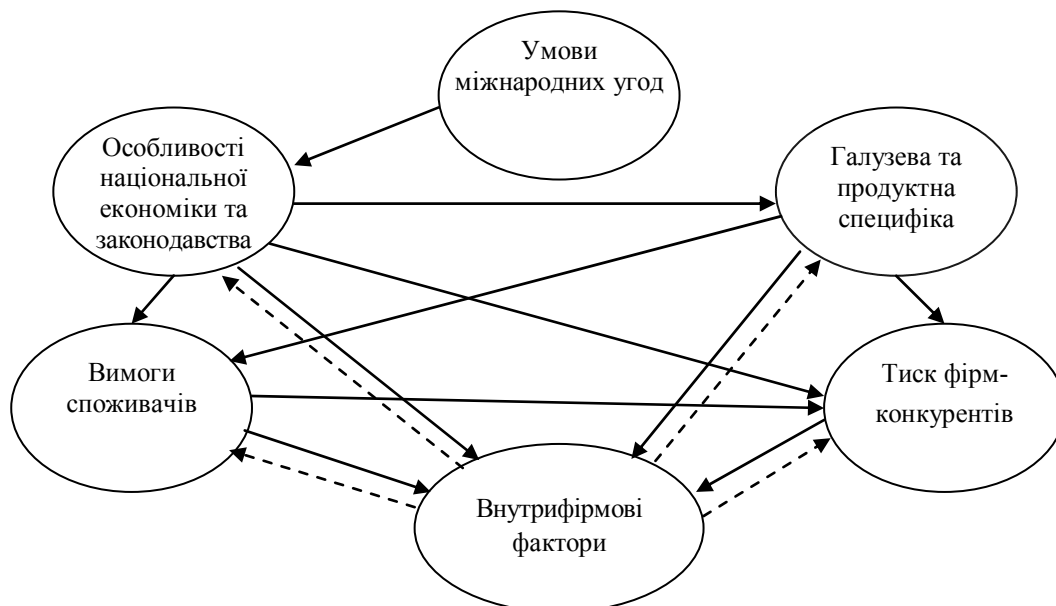


Рис.2. Схема взаємодії факторів, що формують конкурентні позиції зразків РКТ як ІІ

Для оцінки результативності впливу на фактори зовнішнього середовища доцільно використовувати

двокомпонентний критерій, що включає мультиплікативну й адитивну складові виду:

$$R1 = \prod_{i=1}^n k_i F(X_i) \cup R2 = \sum_{j=1}^m k_j F(X_j),$$

де $R1$ – інтегральний мультиплікативний показник результативності впливу на зовнішнє середовище;
 i – фактори, які критичні для досягнення прийняттого результату;
 k_i – вагові коефіцієнти, як питома вага критичних факторів у досягненні загального результату;
 $R2$ – інтегральний адитивний показник результативності впливу на зовнішнє середовище;
 j – усі фактори, що приймають участь у досягненні загального результату;
 k_j – вагові коефіцієнти, як питома вага кожного з факторів у досягненні загального результату.

Алгоритм оцінки включає два етапи. У більш «жорстку» мультиплікативну складову вводимо тільки оцінку можливості впливу на фактори, критичні для реалізації стратегії. Тому, якщо хоча б один з них експерти визнають недосяжним (рівним 0), або значення інтегрального показника буде нижче за визначений експертами мінімально доцільний пороговий рівень, алгоритм оцінки перерветься вже на першому етапі. Якщо перший етап покаже ненульову можливість впливу, до адитивної складової будуть уведено показники ступеня впливу фірми на всі зовнішні фактори, яким будуть додані експертні значення. Таблиці значень факторних показників і шкали інтерпретації значення інтегральних показників залежать від специфіки об'єкта УНТ-ІІІ та будуються відповідно до методик багатомірного шкалування й ранжирування порівняльної вагомості, що прийняті для експертно-аналітичних методів факторного аналізу [12]. Їхня розробка для конкретних об'єктів РКТ може бути предметом самостійного дослідження.

Легко бачити, що за допомогою цього методу щонайкраще можна встановити недоцільність оцінюваного варіанту стратегії. Проте, надійна негативна відповідь також є корисною для виключення ризиків невиправданих витрат. Привабливістю методу є також те, що маркетингова складова оцінки перспективності ІІІ буде отримана у чисельному вираженні з високою оперативністю й достатньою обґрунтованістю. Причому, вона буде визначена до початку виконання проекту НДДКР і згодом буде корегуватися за ходом його виконання із швидким урахуванням зміни факторів зовнішнього середовища.

Продуктну складову оцінки перспективності ІІІ пропонуємо генерувати на базі комплексного підходу до керування конкурентними перевагами зразків РКТ у ході НДДКР із урахуванням змін маркетингової складової. Головним завданням є одержання максимально об'єктивних і достовірних поточних оцінок перспективності результатів розробки із обґрунтуванням керуючих впливів з ситуаційного корегування процесу розробки зразків РКТ. Його пропонується вирішувати шляхом реалізації наскрізного прогнозування перспективності зразків РКТ-УНТ у процесі розробки, при якому показники інтелектуальної власності (насамперед, засновані на патентних характеристиках) інтегровані в показники ІІІ і розглядаються у вигляді єдиного комплексу. Для цього застосовується трирівнева схема визначення перспективності зразка УНТ як сукупного ІІІ. Особливості послідовного уточнення прогнозової оцінки перспективності УНТ-ІІІ за такою схемою представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Базові положення послідовного уточнення прогнозової оцінки перспективності зразка РКТ-УНТ як ІІІ

Рівень прогнозу	Ціль прогнозу	Завдання, що вирішуються	Розрахункові показники	Якість прогнозу	
				Точність вихідних даних	Достовірність результату
1	Оцінити доцільність створення зразка УНТ (розгортання НДДКР)	Отримати попередній експрес-прогноз рівня комерційної перспективності зразка УНТ	Вартість виконання цільового завдання із урахуванням забезпечення прийнятної конкурентної позиції	Залежить від ступені їх верифікації	Невизначена (залежить від кваліфікації експертів)
2	Визначити доцільність розгортання чергового етапу НДДКР	Підвищити якість прогнозу за ходом виконання етапів розробки проекту	Індекс конкурентних переваг за продуктивними показниками із перевіркою досягнення конкурентної позиції	Росте із виконанням етапів проекту	Росте із виконанням етапів проекту
3	Визначити інвестиційну привабливість виробництва	Отримати уточнену оцінку перспективності зразка УНТ	Підсумковий індекс конкурентоспроможності з підтвердженням можливості реалізації обраної конкурентної стратегії	Повна по відношенню до об'єкту розробки	Максимально можлива

Перший рівень: експрес-прогноз – попередній висновок про доцільність виведення УНТ-ІІІ на ринок. Використовується прогнозне значення узагальненого техніко-економічного показника ефективності цільового застосування УНТ (у найбільш загальному випадку – вартість виконання об'єктом РКТ його

цілового завдання) у порівнянні з аналогічним показником для продуктів-конкурентів, або обраним рівнем конкурентоспроможності. Також повинна бути оцінена можливість реалізації обраної конкурентної стратегії з обліком поточних макро-, мезо- і мікроекономічних факторів, що впливають на можливу позицію УНТ-ІІІ на ринку. Якщо бажана конкурентна позиція (рівень перспективності в якісному вираженні) не забезпечується, то необхідний перегляд конкурентної стратегії або зміна концепції продукту.

Другий рівень: розширений прогноз за сукупністю досягнутих на етапах НДДКР проектних характеристик – розрахунки групи показників, що дозволяють одержати кількісну оцінку перспективності УНТ-ІІІ. Значення індексу конкурентних переваг розраховується в безрозмірному вираженні як середньоарифметичне відношення основних техніко-експлуатаційних, економічних, інноваційних, соціально-екологічних та ін. продуктивних показників розробленого ІІІ до аналогічних показників продуктів-конкурентів. Контролюється можливість реалізації обраної конкурентної стратегії й заняття визначеної конкурентної позиції.

Третій рівень: уточнена оцінка перспективності УНТ-ІІІ по завершенні НДДКР – визначення інтегрального показника конкурентоспроможності, що узагальнює всі показники, які описують розробку та виведення ІІІ на ринок (тобто, що дають повний кількісний і якісний опис ринкової позиції зразка УНТ). Підсумковий (за результатами НДДКР) індекс конкурентоспроможності може бути отриманий у вигляді відношення ключових споживчих характеристик до ринкової вартості продукту, співвіднесених з аналогічними показниками продуктів-конкурентів. Фінальне підтвердження можливості реалізації обраної конкурентної стратегії.

Таким чином, результатом застосування пропонованого методу наскрізного тривірневого прогнозування перспективності РКТ-УНТ у процесі розробки, з урахуванням інтеграції показників інтелектуальної власності в показники сукупного ІІІ, буде підвищення об'єктивності й системне уточнення прогнозів за ходом виконання проекту НДДКР. Враховуючи, що інноваційна стратегія фірми повинна оперативно реагувати на різкі зміни зовнішнього середовища, постійний моніторинг перспективності розроблюваних зразків РКТ як ІІІ дозволить вносити своєчасні корегування до стратегії.

Висновки

Дотепер відсутні аналітичні інструменти прогнозування перспективності УНТ як ІІІ, що робить актуальною розробку відповідної методологічної бази. Новизна пропонованого підходу полягає в комплексному формуванні й корегуванні в ході НДДКР конкурентних, маркетингових і продуктивних стратегій, яке засновано на методології коректного прогнозування перспективності УНТ-ІІІ. Практичне значення результатів дослідження полягає в можливості побудови системи менеджменту перспективності ІІІ вітчизняних розробників РКТ. Перспективами подальших досліджень є удосконалення виробки експертних оцінок кількісних значень оцінюваних факторів, що формують прогноз перспективності конкретних видів РКТ.

Література

1. Научные основы маркетинга инноваций : монография : в 3 т. Т. 1 / [под ред. С.Н. Ильяшенко]. – Сумы : ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 279 с.
2. О состоянии правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности в Российской Федерации в 2007 году. Аналитический доклад / [под ред. В.Н. Лопатина]. – М. : издание Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, 2008. – 132 с.
3. Вертакова Ю.В. Управление инновациями: теория и практика : [учеб. пособие] / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008. – 432 с.
4. Иванова М.Г. Формирование мотивационных механизмов коммерциализации инноваций Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и повышение капитализации компании / М.Г. Иванова, Е.В. Королева // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума [«Интеллектуальная собственность – XXI век»], 20–23 апреля 2010 г. ; под ред. Е.В. Королевой. – М. : Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 25–31.
5. Морозова Л.Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала предприятий : [учебное пособие] / Л.Э. Морозова, О.А. Бортник, И.С. Кравчук. – М. : Московский государственный университет путей сообщения, 2009. – 81 с.
6. Магарамов М.Ш. Направления и критерии формирования новой системы методов управления инновациями в промышленности / М.Ш. Магарамов // Экономические науки. – 2011. – № 7. – С. 109–113. – (Экономика и управление).
7. Глебова О.В. Методика многокритериальной оценки эффективности научно-технических разработок научно-производственных предприятий на стадии рассмотрения инновационной заявки / О.В. Глебова, Л.А. Борискова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 19–25.
8. Белякова Г.Я. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия [Электронный ресурс] / Г.Я. Белякова, Е.В. Сумина // «Исследовано в России». – 2005. – С. 1070-1080. – Режим доступа : <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>

9. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. — 288 с.
10. Kahn K.B. New product forecasting : an applied approach / Kenneth B. Kahn. — M.E. Sharpe, 2006. — 176 p.
11. Буренок В.М. Программно-целевое планирование и управление созданием научно-технического задела для перспективного и нетрадиционного вооружения / В.М. Буренок, А.А. Ивлев, В.Ю. Корчак. — М. : Издательский дом «Граница», 2007. — 408 с.
12. Литвак Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений / Б.Г. Литвак. – М. : Патент, 1996. – 271 с.

References

1. Nauchnye osnovy marketinga innovatsiy: monografiya v 3 t. Tom 1. / pod red. d.e.n., professora S.N. Ilyashenko. – Sumyi: OOO «Pechatnyy dom «Papyrus», 2013. – 279 s.
2. O sostoyanii pravovoy ohrany i zaschityi intellektualnoy sobstvennosti v Rossiyskoy Federatsii v 2007 godu. Analiticheskiy doklad / pod redaktsiyey doktora yuridicheskikh nauk V.N. Lopatina. – M.: izdanie Soveta Federatsii Federalnogo Sobraniya Rossiyskoy Federatsii, 2008. – 132 s.
3. Vertakova Yu.V. Upravlenie innovatsiyami : teoriya i praktika : ucheb. posobie / Yu.V. Vertakova, E.S. Simonenko. – M.: Eksmo, 2008. – 432 s.
4. Ivanova M.G. Formirovaniye motivatsionnykh mekhanizmov kommertsializatsii innovatsiy Kommertsializatsiya ob'ektov intellektualnoy sobstvennosti i povysheniye kapitalizatsii kompanii / Materialy sektsionnogo zasedaniya Tretego Vserossiyskogo foruma «Intellektualnaya sobstvennost - XXI vek» 20-23 aprelya 2010 g. Pod red. E.V. Korolevoy / M.G. Ivanova, E.V. Koroleva. – M.: Rossiyskiy gosudarstvennyy institut intellektualnoy sobstvennosti (RGIS), 2010. – S. 25-31.
5. Morozova L.E. Ekspertnyye metody i tehnologii kompleksnoy otsenki ekonomicheskogo i innovatsionnogo potentsiala predpriyatiy Uchebnoye posobie / L.E. Morozova, O.A. Bortnik, I.S. Kravchuk. – M.: Moskovskiy gosudarstvennyy universitet putey soobscheniya, 2009. – 81 s.
6. Magaramov M.Sh. Napravleniya i kriterii formirovaniya novoy sistemy metodov upravleniya innovatsiyami v promyshlennosti [Tekst] / M.Sh. Magaramov // Ekonomicheskie nauki. – 2011. – № 7. – S. 109-113. – (Ekonomika i upravlenie)
7. Glebova O.V. Metodika mnogokriterialnoy otsenki effektivnosti nauchno-tehnicheskikh razrabotok nauchno-proizvodstvennykh predpriyatiy na stadii rassmotreniya innovatsionnoy zayavki / O.V. Glebova, L.A. Boriskova // Intellekt. Innovatsii. Investitsii. – 2011. – № 2. – S. 19-25.
8. Belyakova G.Ya. Klyuchevyye kompetentsii kak osnova ustoychivogo konkurentnogo preimushchestva predpriyatiya / G.Ya. Belyakova, E.V. Sumina Elektronnyy zhurnal «Issledovano v Rossii» 2005. – Reghim dostupu do zhurn. : S. 1070-1080 <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>
9. Hamel G. Konkuriруя za budushee. Sozdanie ryinkov zavtrashnego dnya Per. s ang. / G. Hamel, K.K. Prahahad. – M.: ZAO "Olimp-Biznes", 2002. – 288 s.
10. Kahn K.B. New product forecasting : an applied approach / Kenneth B. Kahn. – M.E. Sharpe, 2006. – 176 p.
11. Burenok V.M. Programmno-tselevoe planirovaniye i upravleniye sozdaniem nauchno-tehnicheskogo zadela dlya perspektivnogo i netraditsionnogo vooruzheniya / V.M. Burenok, A.A. Ivlev, V.Yu. Korchak. – M.: Izdatelskiy dom «Granitsa», 2007. – 408 s.
12. Litvak B.G. Ekspertnyye otsenki i prinyatiye resheniy / B.G. Litvak. – M.: Patent, 1996. – 271 s.

Рецензія/Peer review : 12.8.2013 р.

Надрукована/Printed : 3.9.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту Дніпропетровського університету ім. А.

Нобеля В.Є. Момот

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розкривається проблема вивчення ролі інноваційного потенціалу у підвищенні конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на основі трансферу технологій. Визначені умови досягнення підприємствами більш високого рівня конкурентоспроможності. Визначено завдання, які повинні виконуватись для підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості на основі трансферу технологій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, трансфер технологій.

I. V. RODIONOVA

Khmelnitsky National University

ROLE OF INNOVATION POTENTIAL IN COMPETITIVENESS INCREASE OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISE BASED ON TECHNOLOGY TRANSFER

The article deals with the problem of studying the role of innovation potential in enhancing the competitiveness of light industry enterprises based on technology transfer. Conditions of higher level of enterprise competitiveness achievement are determined. The tasks that must be performed to improve the innovation potential of light industry enterprises based on technology transfer are defined.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, innovation potential, innovation development, technology transfer.

Постановка проблеми. На сьогодні більшість керівників підприємств усвідомлюють, що конкурентна перевага підприємства – це перевага, перш за все, перед конкурентами, в той час як те ж саме обладнання та сировина принципово доступні всім конкуруючим підприємствам, а “тонкощі” технології і способів організації роботи – це єдине, чим одне підприємство може відрізнитися від іншого. Однак у випадку, якщо професійні секрети і ноу-хау народжені на даному підприємстві, то вони є недоступними для конкурентів.

Разом з тим, проблема конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості займає одне з визначальних місць у макроекономічній політиці України. Стратегічні завдання вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має створити переваги для підприємств легкої промисловості у боротьбі з економічними суперниками на внутрішніх та міжнародних ринках та допомогти Україні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у дослідження ролі інноваційного потенціалу та трансферу технологій в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Є.І. Бойко, М.П. Горін, В.М. Нижник, О.Ф. Андросова, А.В. Череп, М.Г. Чумаченко, О.І. Амоша, Л.М. Саломатіна, Н.І. Чухрай, Р. Патора, Є.В. Лапін, С.М. Ілляшенко, П.М. Завлін, В.А. Верба, І.В. Новікова, В.П. Соловійов, Л.І. Федулова, В.Г. Федоренко, Н.В. Краснокутська, Р.А. Фатхутдінов, А.В. Гриньов, Г.О. Смірнова, М.М. Тітова, Є.П. Мазур, Я.В. Смірнов, О.В. Косолапов, О.А. Гиренко-Коцуба, Л.С. Мартюшева, В.О. Калишенко, О.І. Митякова та інші. Зазначимо, що вітчизняні вчені стверджують, що реалізація власної моделі інноваційного розвитку є однією з необхідних умов досягнення підприємством якісно нового рівня конкурентоспроможності. Ефективний розвиток підприємства головним чином залежить від масштабів впровадження новітньої техніки й технологій, а підвищення активності інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості є однією з головних передумов забезпечення стабільності, стійкого розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні сформовано значну теоретичну базу в галузі визначення сутності, принципів, проблем та напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Водночас більш глибокого вивчення потребують питання впливу інноваційного потенціалу на рівень конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на основі трансферу технологій.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з цим метою даної статті є визначення ролі інноваційного потенціалу у підвищенні конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на основі трансферу технологій та обґрунтування необхідності їх переходу на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність, як комплекс економічних, науково-технічних, виробничих, організаційних, управлінських та інших факторів, що реалізуються в товарах та послугах, які успішно конкурують на внутрішніх і світових ринках [1, с. 88], відіграє значну роль з переходом підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Як показує світова практика, важливими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності промислового підприємства є: створення і оволодіння новими знаннями на

підприємстві в якості головної основи ефективної конкурентної боротьби; розвиток конкуренції між працівниками, що сприяє інноваційній активності; створення конкурентних переваг шляхом використання інновацій, нових технологій, знань та інформації; здатність підприємств впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх; здатність безперервно впроваджувати нові та удосконалювати вже існуючі інновації, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами.

Таким чином, для зростання конкурентоспроможності підприємствам легкої промисловості необхідно постійно спрямовувати свої зусилля на пошук, здійснення і впровадження нововведень, тобто, на інноваційний шлях розвитку.

Таким чином, основою конкурентних переваг є процес постійного стимулювання оновлення і вдосконалення – процес стимулювання інновацій [2, 3].

На сьогодні промислові підприємства досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій. Таким чином, для підприємств легкої промисловості головною ознакою конкурентоспроможності повинна стати діяльність, пов'язана із придбанням чи безпосереднім запровадженням передових технологій, тобто здійснення безперервного процесу трансферу технологій. Підвищення інноваційного потенціалу також, в свою чергу, включає ефективне використання наявного наукового, трансферно-технологічного, інформаційного, фінансового, виробничого та кадрового потенціалів з метою підвищення результатів діяльності та подальшого розвитку конкурентних переваг підприємства.

Особливістю підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості в системі трансферу технологій є те, що успіх буде залежати від якості виконання завдань, які ставлять перед собою підприємства. Якщо всі зусилля будуть спрямовані на випуск інноваційної продукції без співпраці підприємств з іншими організаціями (з приводу навчання працівників, обміну інформацією, продажу чи купівлі технологій), то в даній ситуації трансфер технологій забезпечуватись не буде.

Система інноваційних завдань являє собою стандартний шаблон, який може використовуватись керівниками на різних підприємствах легкої промисловості для прийняття будь-яких інноваційних рішень.

Формування такої системи слід розпочинати з визначення інноваційної мети, беручи за основу сформульовану місію підприємства та його основні цінності. Мета може полягати в тому, щоб стати лідером на ринку з продажів інноваційної продукції, забезпечити ринкову стабільність на основі конкурентних переваг, досягти зростання конкурентоспроможності через освоєння нових ринків тощо.

Визначення мети інноваційного потенціалу в системі трансферу технологій здійснюється на основі розробленої поточної системи цілей технологічного розвитку, дослідження загальних тенденцій науково-технологічного розвитку ринку, технологічного моніторингу, аналізу чинників зовнішнього середовища підприємства. Основними цілями стратегії, які повинні здійснюватись для підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі трансферу технологій є наступні: прогнозування та швидка реакція підприємства на зміни ринкових потреб; вибір способу трансферу технологій, який максимально відповідає потребам підприємства; створення умов для постійного оновлення виробничої бази та впровадження нових технологій; зростання прибутків підприємства, його ринкової вартості при впровадженні нових залучених технологій; мінімізація ризиків, пов'язаних із придбанням та продажем технологій.

Незважаючи на переваги торгівлі технологіями, можливості отримання додаткових прибутків та виходу на нові ринки збуту, обсяги закупівлі технологій підприємствами значно перевищують обсяги їх продажу. Це пояснюється відсутністю налагодженої інфраструктури технологічного ринку в Україні, а також неусвідомленістю керівниками підприємств переваг продажу власних технологій і розгляду їх у якості товару. В українських реаліях існує ще й третій гальмуючий фактор – відсутність налагодженої інфраструктури технологічного ринку. Разом з тим, на світовому технологічному ринку зростає не лише попит на технології, а й обсяги пропозицій [4].

Таким чином, інноваційний потенціал як спосіб реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі трансферу технологій орієнтований на зростання, заміщення, продаж існуючих технологічних активів підприємства. На наш погляд, підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості на основі трансферу технологій має включати:

1) Проведення аналізу з метою виявлення позицій підприємства на технологічному ринку, дослідження потенціалу трансферу технологій підприємства та виявлення об'єктів трансферу на основі проведення технологічного аудиту, що забезпечить вибір способу трансферу та прийняття рішення щодо оптимального варіанту.

2) Організація процесу трансферу технологій на підприємстві, що включає підготовку та прийняття рішень у сфері ресурсного забезпечення трансферу, реалізації запланованих способів трансферу, побудови або адаптації організаційної структури управління, визначення підрозділів безпосередньо задіяних у трансфері технологій (відділ технологічного прогнозування, відділ НДДКР, патентно-ліцензійний відділ, відділ маркетингу, планово-економічний відділ, відділ трансферу технологій) та їх роль у реалізації процесу [5–7].

3) Стимулювання підприємства щодо здійснення трансферу технологій, що може бути виявлене у якості нормативно-правового регулювання (дотримання інноваційного шляху розвитку, прогнозування технологічного розвитку суспільства, запровадження системи технологічних стандартів, розвиток системи

охорони інтелектуальної власності); економічного стимулювання (система пільгових податків, кредитування, страхування технологічного трансферу, стимулювання винахідників, стимулювання високотехнологічного експорту); планування (формування держзамовлень на технології, розвиток ринку технологій).

4) Контролювання трансферу технологій як процес підвищення конкурентоспроможності підприємства має здійснюватись на попередньому, поточному і завершальному етапах контролю трансферу технологій на підприємстві. До основних завдань, які здійснюються в процесі контролю у сфері трансферу технологій на підприємстві, варто віднести розробку технологічних стандартів діяльності, оцінювання та розробку заходів щодо зменшення ризиків трансферу технологій.

5) Регулювання процесів трансферу технологій під впливом змін зовнішнього і внутрішнього середовища має здійснюватись з метою усунення відхилень з переглядом стандартів і критеріїв, коригування напрямків та пріоритетів технологічного розвитку на підприємстві.

Висновки. Отже, саме завдяки підвищенню інноваційного потенціалу на основі трансферу технологій можна забезпечити досягнення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості на внутрішньому ринку та зайняти провідні позиції на міжнародних ринках товарів та послуг через вдалу конкурентну боротьбу та перемогу над суперниками.

Саме трансфер технологій може розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств легкої промисловості, так і галузі в цілому.

Слід відзначити, що для підприємств легкої промисловості утримати національні конкурентні переваги, реалізувати їх в економіці глобального ринку можна лише шляхом упровадження інноваційної моделі розвитку. Таким чином, визначальним пріоритетом для підприємств легкої промисловості мають стати розроблення та реалізація програми, спрямованої на розвиток інноваційної діяльності та трансферу технологій, утвердження легкої промисловості як однієї з пріоритетних галузей держави. Необхідно змінити пріоритети промислової політики України і перш за все здійснити переорієнтування промислового комплексу на переважний розвиток високотехнологічних галузей.

Інноваційний шлях розвитку дозволить не тільки прискорити економічний розвиток держави, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємств легкої промисловості з метою вільного конкурування на світових ринках.

Література

1. Бойко Є. І. Механізми регулювання розвитку промислового виробництва регіону / Є. І. Бойко, М. П. Горін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід ЄС та його адаптація до умов України : зб. наук. праць. – Львів : НДІСЕП, 2003. – Вип. 5. – Ч. I. – 458 с.
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; [пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого]. – М. : Вільямс, 2001. – 495 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина]. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Khalil. T Management of technology: the key to competitiveness and wealth creation. Boston: The McGraw–Hill Companies, Inc., 2000. – 483 p.
5. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : [монографія] / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. – К. : Кондор: Запорізьк. націон. техн. ун-т, 2007. – 356 с.
6. Чумаченко Н.Г. Организационно-экономический механизм трансферта технологий (методические положения) / Чумаченко Н.Г., Амоша А.И., Саломатина Л.Н. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2001. – 92 с.
7. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.І. Чухрай, Р. Патора – К. : Кондор: Нац. ун-т «Львів. політехніка». Вищ. шк. підприємництва та упр. (м. Лодзь, Польща), 2006. – 397 с.

References

1. Bojko E. I. Mehanizmi reguljuvannja rozvitku promislovogo virobnictva regionu / E. I. Bojko, M. P. Gorin // Social'no-ekonomichni doslidzhennja v perehidnij period. Regional'na politika: dosvid ES ta jogo adaptacija do umov Ukraїni : zb. nauk. prac'. – L'viv : NDISEP, 2003. – Vip. 5. – Ch. I. – 458 s.
2. Porter M. Konkurencija / M. Porter ; [per. s angl. / pod red. Ja.V. Zablockogo]. – M. : Vill'jams, 2001. – 495 s.
3. Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija / M. Porter ; [per. s angl. / pod red. V. D. Shhetinina]. – M. : Mezhdunar. otnoshenija, 1993. – 896 s.
4. Khalil. T Management of technology: the key to competitiveness and wealth creation. Boston: The McGraw–Hill Companies, Inc., 2000. – 483 p.
5. Androsova O.F. Transfer tehnologij jak instrument realizacii innovacijnoї dijaj'nosti : [monografija] / O.F. Androsova, A.V. Cherep. – K. : Kondor: Zaporiz'k. nacion. tehn. un-t, 2007. – 356 s.
6. Chumachenko N.G. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm transferta tehnologij (metodicheskie polozhenija) / Chumachenko N.G., Amosha A.I., Salomatina L.N. – Doneck : IJeP NAN Ukrainy, 2001. – 92 s.
7. Chuhraj N.I. Tovarna innovacijna politika: upravlinnja innovacijami na pidpriemstvi : [pidruch. dlja stud. vishh. navch. zakl.] / N.I. Chuhraj, R. Patora – K. : Kondor: Nac. un-t «L'viv. politehnika». Vishh. shk. pidpriemnictva ta upr. (m. Lodz', Pol'shha), 2006. – 397 s.

Рецензія/Peer review : 23.8.2013 р.

Надрукована/Printed :4.9.2013 р.

Рецензент: д.е.н, проф., проректор з НІП В.М. Нижник

**ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті проаналізовано теоретичні підходи та наведено результати досліджень стосовно впливу організаційної культури на поведінку співробітників підприємства, ефективність їх діяльності та конкурентоспроможність сучасного підприємства. Висвітлено основні фактори впливу організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, підприємство, конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, управління персоналом.

А.А. BILETSKAYA
Khmelnytsky national University**THE INFLUENCE OF ORGANIZATIONAL CULTURE ON THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

Market conditions in which business organizations operate today, significantly exacerbated the issue of enhancing their competitiveness. Competitiveness of domestic enterprises as businesses can be considered as a system of interdependent competitive advantage that allows competitive understand how the efficiency of competitive advantage.

The competitive advantage of any company insystem determined by a combination of factors, a set of systemic factors, set outsystem factors. Each of these sets is a significant competitive advantage for the formation of the company and its competitiveness. Moreover, among the many factors that influence their successful operation, theorists and management practices were increasingly devote its organizational and cultural resources.

The article analyzes the theoretical approaches and results of studies on the impact of organizational culture on the behaviour of the employees, their efficiency and competitiveness of a modern enterprise. Highlight the major factors of influence of organizational culture on the competitiveness of the company.

Keywords: organizational culture, business, competitive, competitive capacity management.

Ринкові умови, в яких функціонують сучасні підприємницькі організації, значно загострили питання підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому серед безлічі факторів, що впливають на їхнє успішне функціонування, теоретики й практики менеджменту все частіше стали виділяти її організаційно-культурний ресурс.

Організаційна культура викликає все більший інтерес не тільки через особливе, міждисциплінарне становище, але і як конкурентна перевага, як один з потужних системотворчих факторів, що мають високу практичну й економічну значимість для життєдатності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка проблеми організаційної культури безпосередньо пов'язана з розвитком теорії організації й наукового менеджменту в працях Ф.У. Тейлора, А. Файоля, О. Шелдока, Дж.Д. Муні і Є. Рейлі, В.Р. Беніна, О.С. Виханського, А.Н. Занковського, Н.А. Павлова та ін.

Організація як відкрита система випробовує вплив динамічно мінливого зовнішнього середовища. Найважливішим напрямком змін останньої є формування сучасного інформаційного суспільства, різні аспекти якого широко висвітлені в роботах Д. Белла, В. Іноземцева, С. Леша, Д. Рісмена, В. Брамера, Ч. Вінлоу.

В умовах інформаційного суспільства відбувається посилення конкуренції в чинність зниження інформаційних і просторових бар'єрів; найважливішим фактором виживання організації стає її конкурентоспроможність. Проблеми конкурентоспроможності різних соціальних суб'єктів активно досліджуються М.М. Ахмадовим, В.Л. Білоусовим, В.А. Ільїним, І. Максимовим, П. Кругманом, Т.В. Феоктистовим, А.Ю. Юдановим та ін. Як правило, досліджуються, насамперед, економічні фактори, тому особливо виділимо роботи В.Л. Лунева й Б.А. Черних, у яких розглядається значення організаційної культури для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

У той же час, незважаючи на наявність робіт з окремих аспектів обраної теми, комплексного аналізу організаційної культури як фактору конкурентоспроможності підприємства недостатньо.

Постановка завдання. Завданням дослідження є вивчення системи наукових та теоретичних підходів до розуміння значення організаційної культури як фактора підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як підприємницьких структур можна розглядати як систему взаємозалежних конкурентних переваг, що дозволяє розуміти конкурентоспроможність як ефективність управління конкурентними перевагами. Розвинена конкуренція в багатьох галузях економіки формує нові вимоги до всіх ринкових контрагентів. Така ситуація вимагає забезпечення стабільності підприємств, яка можлива на основі постійного підвищення рівня якості товарів і послуг, що пропонуються підприємствами промисловості, а також ефективного управління їх діяльністю, спрямованого на досягнення своїх цілей шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності.

Конкурентний потенціал відображає орієнтацію й мобілізацію потенціалу підприємства на реалізацію конкурентної стратегії й створення стійких конкурентних переваг [2]. У цьому випадку велике значення має потенціал підприємства, рівень розвитку якого визначає його успіх на ринку. В той же час необхідно відзначити нерозривний зв'язок зазначених комерційних і організаційних функцій, які повинні реалізуватися в певній системній послідовності, обумовленій комплексом факторів і умов функціонування промислових підприємств. Від ефективності реалізації зазначених функцій залежить фактично конкурентоспроможність підприємства в цілому, що дозволяє завоювати нові ринкові сегменти на ринку товарів і послуг.

Конкурентна перевага будь-якого підприємства визначається сукупністю внутрісистемних факторів (виробничий потенціал), сукупністю системних факторів (ресурсний потенціал, включаючи виробничий), сукупністю зовнішньосистемних факторів (інтеграційний потенціал, що включає виробничий і ресурсний). Кожна із зазначених сукупностей є значимою для формування конкурентної переваги підприємства і його конкурентоспроможності. Значний вплив на конкурентоспроможність підприємства, що працює в ринкових умовах, починає виявляти рівень організаційної культури.

Організаційна культура – це міждисциплінарний напрямок досліджень, який перебуває на стику декількох галузей знань, таких як менеджмент, організаційна поведінка, соціологія, психологія, культурологія [1]. Саме різноманітність даної концепції, її унікальна інтегративна сутність, з одного боку, створює при її розгляді певні складності пізнавального плану, а з іншого – дає можливість грамотно й ефективно управляти підприємством.

Керівники, зацікавлені в підвищенні конкурентоспроможності свого підприємства, завоюванні конкурентних переваг за рахунок підвищення рівня культури підприємства, повинні правильно організувати роботу з формування сильної культури підприємства.

При організаційній підготовці призначаються відповідальні особи, формуються робочі групи для розв'язання проблем організаційної культури в кожному підрозділі, включаючи систему управління. У процесі реалізації заходів щодо підвищення рівня організаційної культури проводиться навчання, оцінка стилю керівництва і його відповідності принципам сильної культури, здійснюється розробка ефективних рольових моделей співробітників і менеджерів. У цьому аспекті велике значення набуває політика ринкових комунікацій як елемент системного управління, яка ставить своєю метою формування й стимулювання попиту товарів для збільшення продажів, підвищення конкурентоспроможності й прибутковості підприємства.

Специфіка феномена організаційної культури така, що він виявляє вплив не тільки на всі аспекти поведінки співробітників підприємства, але й на багато чого іншого, і, насамперед – на його імідж, конкурентоспроможність підприємства. Це визначає інтерес до організаційної культури не тільки самих підприємців, але й рядових співробітників, суспільства в цілому.

Незалежно від того, чи має підприємство вже сформовану організаційну культуру або вона перебуває в стадії формування, керівники прагнуть стежити за тим, щоб цей процес не вийшов з-під контролю. Труднощі підтримки необхідного рівня організаційної культури полягають в тому, що будь-яке підприємство росте, розвивається, а також з'являються нові співробітники. Вони приносять із собою не тільки нові ідеї й індивідуальні підходи до вирішення професійних завдань, але й свої власні цінності, погляди, переконання. Індивідуальні особистісні цінності співробітників можуть суттєво похитнути сформовані традиції й норми організації. Для підтримки сформованої системи цінностей необхідною є постійна й пильна увага керівників до всіх елементів організаційної культури.

Менеджмент організаційної культури конкурентоспроможного підприємства заснований на низці наступних критеріїв, які сприяють формуванню ефективної культури:

1. Відповідність стратегічним цілям. Тип організаційної культури, система цінностей, що є її основою, не повинні перебувати в протиріччі зі стратегічними цілями підприємства. Керівництво повинне визначитися, яким вимогам повинна відповідати культура підприємства в умовах наміченої конкурентоспроможної стратегії розвитку, що вона повинна собою представляти, які будуть її основні цінності.

2. Інтенсивність – критерій, що визначає чинність впливу цінностей, прийнятих у даній культурі, на кожного співробітника організації. Він показує, наскільки сильна сформована культура організації. Білл Гейтс, ґрунтуючись на досвіді своєї компанії, затверджує, що «головним фактором, що визначає «швидкість» компанії, стає її корпоративна культура. Співробітники компанії повинні змінити своє уявлення про те, як швидко вони повинні діяти на своїх робочих місцях. Кожний повинен усвідомити той факт, що якщо його компанії не вдасться досить швидко, і не втрачаючи при цьому якості задовольнити наявний споживчий попит, те це зробить конкуруюча фірма» [2].

3. Широта охоплення – показує, чи розділяються прийняті цінності більшістю людей в організації. Якщо на підприємстві прийнята певна система цінностей, яка схвалюється далеко не всіма членами організації, якщо субкультури різних підрозділів не пов'язані загальними переконаннями або перебувають у конфлікті, а більшість рішень ухвалюється на основі особистих взаємовідносин, при цьому інтереси справи відступають перед міркуваннями особистої вигоди – це означає гостру необхідність змін в області організаційної культури.

4. Пріоритетність – характеризує ступінь ранжування організаційних цінностей. На підприємстві в

цілому може скластися система цінностей і переконань, але при цьому може й не бути згоди із приводу того, що в даний момент є найважливішим. Така ситуація може перейти в критичну проблему, якщо відсутність рішучості виходить від самого керівництва. Протиріччя накопичуються й тривають на нижніх рівнях підприємства. Результатом цього можуть бути конфлікти, прихована боротьба між підрозділами й окремими співробітниками, що негативно позначається в цілому на конкурентоспроможності підприємства. На підприємствах, де сформована ефективна організаційна культура, цінності строго ранжовані, тобто існують абсолютні цінності, пріоритетність яких у будь-якій ситуації безумовна й не зазнає сумніву. Пріоритетність цінностей організаційної культури обумовлена, як правило, продуманою місією, у якій знаходить своє відображення соціально значима роль підприємства, а, отже, його конкурентоспроможність на ринку;

5. Гнучкість – ще один дуже важливий критерій організаційної культури, який впливає на функціонування підприємницької структури в конкурентному середовищі. Особливістю культури багатьох організацій є насторожене відношення до всякого роду нововведень. Внаслідок цього для кар'єри співробітників стають більш важливими обережність і відхилення від ризикованих операцій, тому ініціатива, новаторство, творчість – якості, які необхідні працівникам сучасних компаній, що намагаються бути конкурентоспроможними. Усунення цих негативних рис організаційної культури – складний процес через сильну прихильність людей глибоко вкоріненим цінностям, звичаям;

6. Інноваційність – критерій, який з усією очевидністю необхідний культурі підприємницьких структур, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність. Інтенсивний розвиток науки, техніки, технологій припускає постійне їхнє впровадження в організацію, яка претендує на лідируючі позиції у своєму секторі економіки. Це, у свою чергу, припускає постійне навчання персоналу, підвищення його кваліфікації.

Культура повинна сприяти заохоченню тих співробітників, які постійно підвищують свій рівень професіоналізму, готові до прийняття відповідальності, застосовують у роботі творчий підхід, проявляють ініціативу. Можна виділити три аспекти впливу організаційної культури на управління персоналом:

- по-перше, організаційна культура є інструментом залучення на підприємство висококваліфікованих кадрів. На етапі наймання персоналу в потенційного працівника при ухваленні рішення про вибір роботодавця спрацьовує принцип "свій – чужий". Якщо людина бачить, що мета, цінності компанії, її традиції багато в чому збігаються з його життєвими установками й принципами, то його вибір позитивний. Якщо надалі продекларовані "на його" цінності й норми поведінки підкріплюються заходами щодо їхньої підтримки, то формуються лояльність і прихильність персоналу організації;

- по-друге, організаційна культура може бути важливим і потужним інструментом при формуванні налаштованості персоналу на високу продуктивність праці й високу якість роботи. Формування й підтримка такої культури, яка підвищувала б віддачу від людей, що працюють в організації, сприяючи підвищенню її ефективності й конкурентоспроможності, – це одна з найважливіших стратегічних завдань керівництва підприємства й служби персоналу. Будь-яка організація, реалізуючи обрану бізнес-стратегію, починає здійснювати низку дій. Кроки, які не відповідають цілям і ціннісним орієнтирам працівників, приречені на опір з боку персоналу. Дії, відповідні до ціннісних установок працівників, будуть ухвалюватися з більшою готовністю персоналом;

- по-третє, організаційна культура може виступати інструментом із формування прихильності працівника до підприємства.

Культура, заснована на повазі особистості співробітника, заохоченні особистих досягнень, гарантіях гідного заробітку, систематичному підвищенні кваліфікації персоналу, зміцнює його лояльність, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на зниження плинності кадрів. Як будь-яке адаптивне утворення, культура організації розвивається. Зміна культури є об'єктивною вимогою в умовах швидко мінливого зовнішнього й внутрішнього середовища організації. Однак результатом швидкого руйнування існуючої культури є виникнення культурного вакууму, що в цілому характерно для будь-якого процесу руйнування культури. Найчастіше досвіди з навмисним знищенням культури (особливо характерні для нових керівників) приводять до того, що відкинута культура "поринає" у сферу неформальних контактів, не контрольованих керівництвом, і негативні ефекти її функціонування ще більш підсилюються, здобуваючи властивість високої непередбачуваності.

Тому найбільш ефективним способом перетворення організаційної культури є її поступова, багатокрокова зміна, що має еволюційний характер. Ґрунтуючись на висновках вітчизняних і закордонних авторів, можна сформулювати умови, які визначають необхідність зміни культури. До них відносяться:

- наявність серйозної кризи в діяльності підприємства. Криза може бути спровокована ситуаціями, що підривають статус-кво організації, тоді й виникає питання про доречність поточної культури (несподіване фінансове фіаско, втрата основних споживачів, стрімкий технологічний ривок конкурентів і т.д.);

- зміна лідерів організації;

- невеликі розміри й строк існування організації, де полегшені процеси взаємодії між співробітниками (а виходить, і проникності "людського середовища") і контролю над змінами культури.

Чим молодше підприємство, тем менш стабільна й більш пластична його культура. Зміни культури організації торкаються відносин, що сформувалися за тривалий період, тому цей процес є для організації хворобливим. Чим сильніше культура, тем складніше її міняти. Звичайно зміни в організації потрібні для її виживання. Сутність культури організації така, що вона скоріше зазнає еволюційних змін, ніж

революційних. Зміна культури потребує формування нових критеріїв для наймання працівників, реформування системи заохочень, створення нових критеріїв просування по службовим сходам і навіть перегляду основних цінностей. При зміні культури організації керівники повинні інформувати співробітників про те, що важливо для організації, а також про заходи, що моделюють певну поведінку.

Яку б мету собі організація не ставила: виживання, стабілізація або ріст – воно вимушено бути маневреним (обходити перешкоди) і гнучким (легко піддаватися змінам). Але при цьому погрози зовнішнього середовища не тільки потрібно вміти обходити, але й мати внутрішній потенціал, щоб їм протистояти. Перші дві властивості (маневреність і гнучкість) є сутністю адаптивності, останнє – стабільності, під якою розуміється здатність організації як системи протистояти впливам зовнішнього середовища, зберігаючи при цьому якісну визначеність. Той внутрішній потенціал, який забезпечує «гідне» протистояння, повинен і може бути підвищений через зміцнення сильних сторін і їх використання й усунення слабких. Якщо ці умови виконуються, організація зберігає конкурентоспроможність, яка є практичним результатом ефективного управління.

Реалізація всіх підходів до підвищення конкурентоспроможності вимагає організаційного супроводу, тобто підвищення фінансового, матеріально-технічного, інформаційного, соціокультурного потенціалів підприємства відбувається в рамках організаційної структури, що забезпечує як адаптацію його до умов зовнішнього середовища, так і стабільність на її впливи. Отже, особлива увага в рамках управління конкурентоспроможністю повинна приділятися організаційно-структурному потенціалу об'єкта [1].

Конкурентоспроможність організації має два рівнозначні аспекти:

- зовнішній – як здатність організації реалізувати себе в зовнішньому середовищу, максимально використовуючи надавані можливості, незважаючи на існуючі загрози;
- внутрішній – як здатність створити потенціал організації, що забезпечує її конкурентні переваги в конкурентній боротьбі [7].

До заходів забезпечення конкурентоспроможності організації включають: постановку мети за допомогою ефективного організаційного механізму (процес раціонального формування структури організації); забезпечення взаємодії елементів системи для одержання інтегрального, загального ефекту (процес створення й розвитку культури).

Організаційна структура також є чинником підвищення ефективності функціонування сучасного підприємства. Ефективність – порівняння витрачених зусиль, ресурсів або енергії на досягнення певних результатів. Основними факторами ефективності структури організації є три групи факторів: використання ресурсів, фактор часу та цілеспрямованість управління.

Перший фактор характеризує якість ресурсів, їх економію в процесі управління й можливість поповнення й нагромадження. Другий фактор відображає своєчасність рішень, економію часу, використання нових технологій і потенціал персоналу, здатного вирішувати проблеми досить оперативно і професійно. Третій фактор відображає реальність і значущість цілей, відповідно до якої й розглядається результат діяльності організації, її стратегія, облік ринкових процесів економічного розвитку [4].

Сучасний етап перебудови організаційних структур управління підприємствами, орієнтованими на ринок здобуває форму пошуку «золотої середини» між централізацією й децентралізацією владних функцій. Тенденції централізації й децентралізації в системах управління, у формах планування й управління тісно пов'язані з виробничими характеристиками організації і, в першу чергу із їхньою структурою.

Необхідність забезпечення й збереження конкурентоспроможності в умовах безперервної мінливості зовнішнього середовища визначає мету й напрямок організаційного вдосконалення. Вітчизняні підприємства проводять широкомасштабну структурну перебудову, але дуже часто організаційні структури створюються самим апаратом управління з орієнтацією не на наукові рекомендації, а насамперед на власні інтереси. Тим часом, ефективне управління, засноване на використанні прогресивних організаційних систем і структур, є чи не головним інструментом здійснення стабілізаційних заходів в перехідний період. Проблеми формування й удосконалення організаційних структур управління, оцінки їх ефективності потребують подальшого доопрацювання.

Основні напрями реформування підприємства можуть бути наступними:

- створення ефективного, комплексного механізму управління, який у першу чергу повинен включати механізм мотивації і стимулювання праці, технологію управління за кінцевими результатами, людино-машинні технології прийняття раціональних рішень, підвищення професійного рівня керівників в сфері управління тощо;
- пошук адекватної наявним ресурсам ринкової ніші, розробка стратегії функціонування в ній, що може дати швидкий приріст ефективності з виходом на межу, обумовлену виробничо-технологічними можливостями підприємства [2];
- структурні зміни за рахунок зниження частки неефективних технологій і низькорентабельних видів продукції;
- усунення нерентабельних виробничих структур, що підвищують навантаження на основне проведення через передачу прав власності на не використовувані основні фонди (продаж невикористовуваних основних фондів, передача їх на основі договору оренди тощо);
- створення нових видів продукції, послуг, технологій, що вимагає особливої уваги до

інноваційного потенціалу організації;

- впровадження управлінського обліку й створення системи всеосяжного контролю над раціональним придбанням, розміщенням і використанням ресурсів, що охоплює не тільки ефективне управління виробничими витратами, але й забезпечення ефективного функціонування служб і підрозділів системи управління відповідно до їхніх цільових настанов при мінімальних, але необхідних витратах на їхнє утримування;

- створення культури організації, що забезпечує потужний потенціал саморозвитку. Це тривалий, що вимагає більших зусиль процес, але сформовані й прийняті членами організації цінності здобувають форму традицій і сприяють підвищенню ефективності організації вже без істотних витрат.

Організаційна культура може бути оцінена, проконтрольована, керована. Критеріями аналізу є наступні показники:

- «Повнота» організаційної культури – відносна величина, що показує питому вагу визначальної організаційної культури в загальній кількості, що визнаються членами організації культур.

- «Узгодженість поглядів» – показник, що характеризує кількість основних положень, норм, ціннісних орієнтацій, традицій, абсолютно прийнятих усіма членами організації.

- «Широта» організаційної культури – величина, що характеризує кількісне відношення членів організації, для яких дана організаційна культура є домінуючою, до загальної кількості членів організації.

- Конфлікт організаційних культур – ситуація, в якій визначальною є не одна організаційна культура, а дві і більше. При цьому слід ураховувати, що конфлікт організаційних культур може мати не тільки негативний, але і позитивний зміст залежно від стратегії підприємства.

- «Чинність» організаційної культури – ступінь прояву організаційної культури і її впливу на поведінку персоналу (слабку оргкультуру можна розпізнати на підставі таких ознак, як відсутність ясних уявлень про цінності й загальних переконань щодо того, як можна досягти успіху в певній справі; поширенні безпорадності, пошуку порятунку в постановці короткострокових цілей; відсутності згоди між окремими частинами організації та ін.) [6].

Аналіз організаційної культури припускає, по-перше, її ідентифікацію, а по-друге – визначення її впливу на організаційні складові. Практична значимість ідентифікації різних типів організаційних культур має дві сторони: знання типу організаційної культури, її особливостей дає можливість прогнозувати поведінку організації, реакцію працівників на рішення й дії керівництва, зовнішні події; знання особливостей, сильних і слабких сторін сформованої організаційної культури, стереотипів поведінки працівників, прийнятих цінностей дозволяє виробити управлінські впливи з метою можливої зміни, модифікації організаційної культури.

Висновки. Отже, при аналізі організаційної культури слід виділити три основні моменти: базові припущення, яких дотримуються члени організації у своїй поведінці й діях; вони нерідко пов'язані з баченням людини довкілля (групи, організації, суспільства і т.д.) і регулюючих її змінних (природа, час, робота, характер відносин і т.д.); цінності, яких може дотримуватися людина: цінності орієнтують, яку поведінку можна вважати припустимою або неприпустимою; прийнята цінність дозволяє людині зрозуміти те, як вона повинна діяти в конкретній ситуації; «символіка», за допомогою якої ціннісні орієнтації передаються членам організації, – спеціальні документи, у яких детально описані ціннісні орієнтації, легенди і міфи [6].

Культура, будучи фактором самоорганізації, впливає на ступінь централізації механізму управління, виходить на формування організаційної структури управління. Особливо вагомим її значення є для інноваційної діяльності, визначаючи інтенсивність і спрямованість інновацій. Культура організації визначає стратегію подолання внутріорганізаційного опору змінам, що й призводить до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Бурков В. Н. Моделі й методи керування організаційними системами / В. Н. Бурков, В. А. Ириков. – М. : Наука, 1994.
2. Ветошкина Т. Организационная культура как инструмент управления персоналом в условиях перемен / Т. Ветошкина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 11. – С. 14–20.
3. Вютрих Х. А. Конкурентоспроможність глобальних підприємств / Х.А. Вютрих, В.Б. Винтер // Проблеми теорії й практики керування. – 1995. – № 3. – С. 96–102.
4. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній : [навчальний посібник для ВУЗів] / І. І. Мазур, В. Д. Шапиро; під заг. ред. Мазур І. І., Шапиро В. Д. – М. : ЗАТ «Видавництво Економіка», 2001. – 456 с.
5. Савченко Л.С. Організаційна культура й конкурентоспроможність підприємництва / Л.С. Савченко // Російське підприємництво. – 2008. – № 3 Вип. 1 (107). – С. 64–67.
6. Фатхутдинов Р. А. Керування конкурентоспроможністю організації : [навчальний посібник] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Вид. Ексмо, 2004. – 544 с.
7. Федорова Н. Н. Організаційна структура керування підприємством / Федорова Н. Н. – К. : ТК Велби, 2003. – 256 с.

1. Burkov V. N., Yrykov V. A. Modeli y metody keruvannya orhanizatsiinykh systemamy. M.: Nauka, 1994.
2. Vetoshkyna T. Orhanyzatsyonnaia kultura kak ynstrument upravleniya personalom v usloviakh peremen / T. Vetoshkyna // Kadrovyyk. Kadrovyy menezhment. – 2009. 11. – S. 14 – 20.
3. Viutrykh Kh. A., Vynter V. B. Konkurentospromozhnist hlobalnykh pidpriemstv / Kh.A. Viutrykh, V.B. Vynter // Problemy teorii y praktyky keruvannya. – 1995. 3. – S. 96–102.
4. Mazur I. I., Shapyro V. D. Restrukuryzatsiiapredpriaty i kompanii: Navchalnyi posibnyk dlia VUZiv / Mazur I. I., Shapyro V. D. Pid. zah. red. Mazur I. I., Shapyro V. D. – M.: ZAT «Vydavnytstvo Ekonomika», 2001, 456s.
5. Savchenko L.S. Orhanizatsiina kultura y konkurentospromozhnist pidpriemnytstva / L.S. Savchenko // Rosiiske pidpriemnytstvo. – 2008. 3 Vyp. 1 (107). – с. 64-67.
6. Fatkhutdynov R. A. Keruvannya konkurentospromozhnistiu orhanizatsii. Navchalnyi posibnyk / R. A. Fatkhutdynov. – M.: Vyd. Eksmo, 2004. –544s.
7. Fedorova N. N. Orhanizatsiina struktura keruvannya pidpriemstvom: Ucheb. dopomoha. – K.: TK Velby, 2003. – 256 s.

Рецензія/Peer review : 18.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 29.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.13: 631.1

Т. Б. ПІГОВИЧ

Подільський державний аграрно-технічний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ

В роботі визначено значення потенціалу аграрних підприємств, зокрема конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств на ринку. Формування конкурентного потенціалу та інфраструктури аграрного ринку. Визначено основні проблеми агропромислового комплексу в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інвестиція, конкуренція, конкурентоспроможність, потенціал, ринкова інфраструктура, торгівля.

Т. В. PIHOVYCH

Podolski State Agricultural-technical University

FORMATION OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS

The paper identified the potential value of agricultural enterprises. In particular, the competitiveness of agricultural enterprises in the market. Formation potential and competitive agricultural market infrastructure. The main problems of agriculture in today's market conditions

Keywords: agriculture, investment, competition, competitiveness, capacity, market infrastructure and trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки країни формування і розвиток конкурентного потенціалу підприємств набуває особливого значення. Зокрема, підвищення економічного, конкурентного потенціалу відноситься до аграрних підприємств. З розвитком ринкових реформ, посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їхньої конкурентоспроможності, що є основною передумовою підтримки стійких позицій суб'єктів господарювання на внутрішньому і міжнародних ринках. В зазначених умовах актуальним є формування конкурентного потенціалу аграрних підприємств в ринкових умовах.

Аналіз досліджень чи публікацій. Теоретичним основам та принципам конкуренції присвячені праці таких економістів, як Ф. Котлер, Й. Шумпетер, М. Портер, А. Юданов та інші. Серед вітчизняних – Л. Балабанова, О. Березін, Л. Дайненко, І. Должанський, Т. Загорна тощо. Прийняття низки законів та розпоряджень, щодо розвитку аграрно-промислового комплексу, підвищення економічного потенціалу та конкурентоспроможності, розвитку аграрного ринку та інфраструктури аграрного ринку, зокрема розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2012 р. № 690-р. «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки». Становлення аграрного ринку України започатковано на початку 1995 р. з прийняттям Указу Президента України "Про заходи щодо реформування аграрних відносин" (18 січня 1995 р.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Агропромисловий комплекс України потребує вирішення ряду проблем в досягненні високого конкурентного рівня як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Потрібно розробити концепцію організаційно-економічного механізму формування конкурентного потенціалу аграрних підприємств; доповнити інформаційну базу прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентного потенціалу аграрних підприємств; сформулювати пропозиції щодо підвищення рівня управління якістю, як фактора забезпечення конкурентного потенціалу аграрних підприємств; методичні рекомендації застосування кластерних підходів в аграрному бізнесі на основі виробничо-технологічних, науково-технологічних і комерційних зв'язків у межах географічно

обмежених територій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливою актуальністю набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Підвищення економічного та конкурентного потенціалу аграрних підприємств в порівнянні з промисловими підприємствами та їх місце на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З метою успішно діяти на ринку, організаціям не досить володіти матеріально-фінансовими ресурсами, а їм потрібно ефективно їх використовувати. Поняття конкурентний потенціал було розглянуто в роботі Л.В. Балабанової як «сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку» [3, с.8]. Доцільно під конкурентним потенціалом розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку.

У ринковому середовищі, на формування якого були спрямовані всі заходи вітчизняної економічної політики останніх років, її засновником вважається Адам Сміт, який ще в 1776 р. сформулював поняття конкуренції як певного виду суперництва, конкуренції як змагальності, суперництва, напруженої боротьби юридичних або фізичних осіб на ринку за покупця, за своє виживання в умовах дії закону «вимивання» неякісних товарів та послуг. Поняття «ринку» при цьому інтерпретується як умовне місце купівлі-продажу конкретного товару, що здійснюється у певних умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил. Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів [6, с.18]. Термін “потенціал” у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова “potentia” й означає «приховані можливості». Економічний потенціал – це властивість підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку за певний період на основі задоволення потреб споживачів. Ринковий потенціал забезпечує зв'язок підприємства із зовнішнім середовищем, а також відображає здатність приносити власнику прибуток від продажу за рахунок отримання максимальної ціни продажу. Виробничий потенціал – це здатність підприємства забезпечити виробництво максимального обсягу продукції певної номенклатури та асортименту з метою задоволення платоспроможного попиту за наявного ресурсного потенціалу. Ресурсний потенціал визначається кількістю, якістю і збалансованістю природних, біологічних, матеріальних, нематеріальних і трудових ресурсів [6, с.24].

Згідно з результатами досліджень відомого англійського економіста М. Е. Портера, основними чинниками утримання конкурентних переваг є більш низькі ціни, що відбивають здатність фірми розробляти, випускати і продавати порівняльний товар з меншими витратами, ніж конкуренти. Наприклад, дешева робоча сила, сировина, провідні західноєвропейські компанії розміщують виробництво своєї продукції у країнах Азії, де ціна робочої сили значно дешевша за ціну аналогічного ресурсу у країнах Західної Європи. Інша вагома перевага – це диференціація товарів, здатність забезпечити покупця унікальною продукцією або продукцією з більшою цінністю завдяки новим, особливим, споживчим властивостям товару або після продажного обслуговування. Переваги більш високого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами та ін.) можна утримувати більш тривалий час, але вони пов'язані зі значними інвестиціями, ризиком одержання додаткового прибутку [8, с.19].

Конкурентоспроможність країни розглядають як здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших за рівнем використання національних ресурсів і продуктивності господарства, саме конкурентоспроможність товарів визначає місце країни на міжнародному ринку [7, с.227].

Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну мають тенденцію до зростання. Аграрнопромислова галузь економіки України – одна із небагатьох, що показала ріст на дні світової економічної кризи. В сільськогосподарський сектор направили потік інвестицій, як результат, більше 12% світових інвестицій в АПК в 2009 році, було зроблено саме в український аграрний бізнес. Однак жорстке державне регулювання та введення квот стримувало іноземних інвестицій. На сьогоднішній день, крім зерна, експортні позиції України найбільш сильні в сегменті виробництва яєць, соняшникової олії, курятини. За урожайністю соняшника, Україна займає десяте місце в світі, з виробництва соняшникової олії Україні належить 25% світового ринку. В АПК показник торгового сальдо тоді перевищував 4,5 млрд США, в той час як інші галузі здавали свої експортні позиції. В АПК України зайнято близько 35% працюючих в сфері матеріального виробництва. Біля 30% галузей народного господарства пов'язані з аграрним сектором. Із сільськогосподарської сировини виробляється 70% предметів вжитку. В роздрібному товарообороті

продовольчі товари займають майже половину. У наступній таблиці наведено основні економічні показники сільськогосподарських підприємств, що визначають їх позиції на ринку. Розмір валового внутрішнього продукту, рівень експорту та імпорту продукції рослинництва та тваринництва.

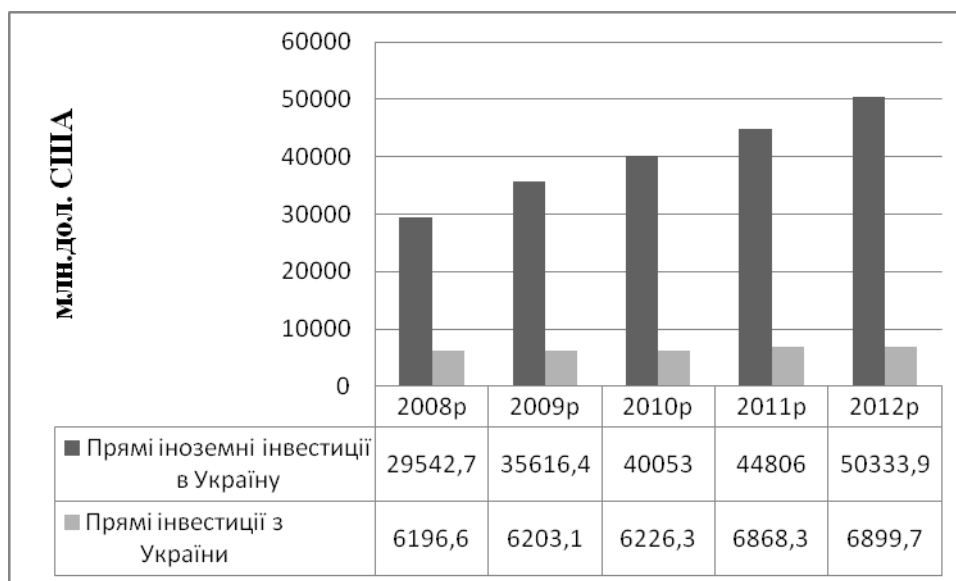


Рис. 1. Прямі інвестиції

Таблиця 1

Основні економічні показники сільськогосподарських підприємств України, млн грн.

№ п/п	Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. в % до 2007 р.
1.	Валовий внутрішній продукт	113149	156072	157867	194132	254973	225,3
2.	Чистий прибуток (збиток)	6854,1	5362,1	7474,4	17089,6	25904,3	377,9
3.	Підприємства, що отримали прибуток, % до загальної кількості підприємств	72,0	71,0	69,1	69,3	83,4	115,8
4.	Підприємства, що отримали збиток, % до загальної кількості підприємств	28,0	29,0	30,9	30,7	16,6	59,3
5.	Експорт продукції тваринництва, %	7,9	7,4	6,3	7,8	7,3	92,4
6.	Експорт продукції рослинництва, %	39,4	51,5	52,5	40,0	43,2	109,6
7.	Імпорт продукції тваринництва, %	18,6	26,3	25,7	21,6	16,3	87,6
8.	Імпорт продукції рослинництва, %	19,6	22,7	25,5	27,1	28,6	145,9
9.	Рівень рентабельності, %	15,1	7,3	8,5	16,9	18,8	124,5

Валовий внутрішній продукт сільського господарства зріс у відношенні 2011 р. до 2007 р. більш ніж удвічі. Розмір чистого прибутку аграрних підприємств також стрімко зростає, у 2011 році, склавши 25904,3 млн грн, що втричі більше ніж у 2007 році. Експортні позиції поступаєтья рівню імпорту, на 45,9% зросла частка імпорту рослинництва в Україну. Рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств, свідчить про їх прибутковість, у 2011 році, рентабельність зросла на 24,5%. На рис. 2 зображено рівень валової продукції по регіонах України.

За рівнем валової продукції сільського господарства, передовими є Черкаська, Харківська, Полтавська, Київська, Дніпропетровська, Вінницька області. Найменші обсяги валової продукції спостерігаються у сільському господарстві Чернівецької, Волинської, Закарпатської областей. Кризовий соціально-економічний стан аграрної сфери України значною мірою зумовлений послабленням фінансового забезпечення товаровиробників, втратою державної підтримки оновлення матеріально-технічної бази; поглибленням диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; втратою значних сегментів внутрішнього ринку продовольства, зниженням платоспроможності основної маси населення.

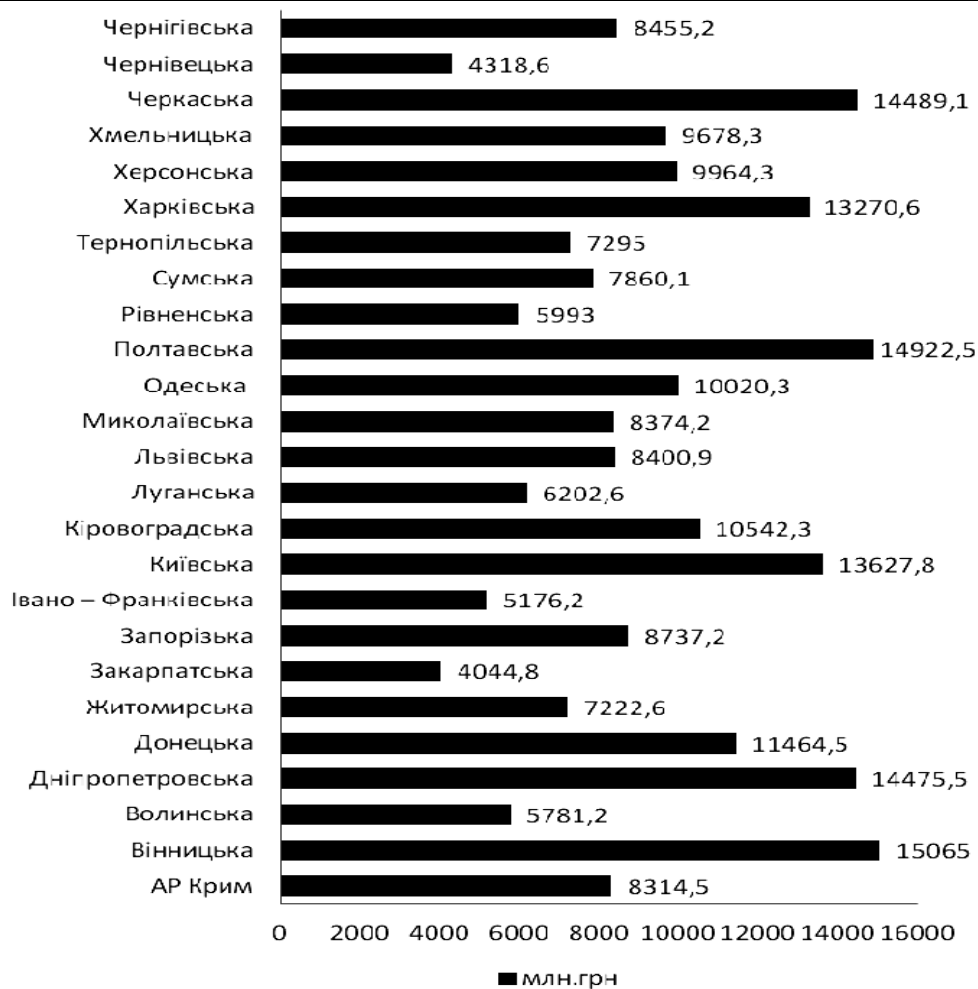


Рис. 2. Рівень валової продукції сільського господарства за регіонами, 2011 р.

Таблиця 2

Структура оптового та роздрібного товарообороту підприємств торгівлі України

Роки	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. в % до 2008 р.
Оптовий товарооборот, млн грн., у тому числі:	998578,2	817532,4	993695,8	1107289,4	1093290,8	109,5
продовольчі товари	155100,4	168298,8	193848,5	194516,0	215169,0	138,7
непродовольчі товари	843477,8	649233,6	799847,3	912773,4	878121,8	104,1
Питома вага продовольчих товарів, %	15,5	20,6	19,5	17,6	19,7	127,1
Питома вага непродовольчих товарів, %	84,5	79,4	80,5	82,4	80,3	95,0
Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва, %	65,6	66,8	66,5	63,9	58,9	89,8
Обсяг роздрібного товарообороту, млн грн.	246903	230955	280890	350059	405114	164,1
У тому числі питома вага, у %						
продовольчих товарів	34,4	40,0	39,5	38,9	40,2	116,9
непродовольчих товарів	65,6	60,0	60,5	61,1	59,8	91,2
Темпи зростання роздрібного товарообороту, %	117,3	79,1	110,1	113,2	112,3	95,7
Наявність об'єктів роздрібної торгівлі тис. од.	69,2	65,3	64,8	64,2	62,2	89,9
У тому числі						
магазини	50,5	47,6	48,0	48,4	47,2	93,5
кіоски та автозаправні станції	18,7	17,7	16,8	15,8	15,0	80,2
Кількість ринків з продажу споживчих товарів, од	2785	2761	2758	2698	2647	95,0

Ринковий потенціал відображає господарський рівень підприємства. Взаємодія ринкового та виробничого потенціалів має два аспекти. Перший аспект пов'язаний з передачею виробленої продукції для її подальшої реалізації та отримання доходу. Другий – пов'язаний з необхідністю ринкового потенціалу надавати виробничому потенціалу інформацію про потреби і запити споживачів продукції, ціни реалізації, місткість, кон'юнктуру ринку для того, щоб виробничий потенціал зміг перебудувати свою діяльність у відповідність з вимогами ринку [6, с.16].

Важливо звернути увагу на те, що надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура. Під інфраструктурою ринку розуміють систему державних, приватних і суспільних інститутів (організацій, установ), що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин. Оскільки інфраструктура сільськогосподарської виробничо-комерційної діяльності є складовою інфраструктури ринку, основним змістом та умовою її формування є монополізація сфери товарного обігу сільськогосподарських продуктів та сировини. З таблиці 2 помітно, що роздрібний товарооборот набагато більшими темпами розвивається ніж оптовий. При цьому частку продовольчих товарів значно перевищує непродовольчі. В оптовому товарообороті частка вітчизняного виробництва дещо зменшується, в 2012 р. вітчизняні товари на ринку зайняли 58,9%.

Світова практика свідчить, що у разі формування ринкової інфраструктури переважного значення набувають невеликі, оснащені сучасним обладнанням підприємства у місцях масового виробництва аграрної продукції. Переробні підприємства з розширенням ринкових відносин все більшою мірою здійснюватимуть діяльність як вільні товаровиробники, що закуповують сировину та виробничі ресурси, реалізують виготовлену продукцію на ринкових умовах. Відносно крупних переробних підприємств характерною є тенденція поступового їх перетворення в корпоративні формування, що самостійно просувають продукцію до кінцевого споживача за допомогою посередників (товарні, сільськогосподарські, товарно-сировинні, сировинні біржі; брокерські фірми; гуртові покупці посередники; мережа комісійної торгівлі сільськогосподарською продукцією; ярмарки; аукціони; торги).

Обсяг кінцевої продукції АПК, що отримує споживач, набагато менший біологічної маси рослинництва та тваринництва. Це знижує ефективність виробництва, погіршує забезпеченість суспільства продуктами харчування, негативно впливає на освоєння ринкових відносин. Оптимізація поєднання і взаємовпливу зазначених складових повністю не використовуються, що й визначає негативну динаміку національного виробництва, а аграрний потенціал України використовується лише на третину.

Ринкова система спирається на права власності: фізичні та юридичні особи мають чітко визначені права власності, включаючи право володіння, користування і розпорядження нею. Більша частина майна при цьому знаходиться у приватній власності, а державі належить лише незначна частка власності. Основними причинами недосконалості національного продовольчого ринку є: розуміння ринкових відносин як простої системи купівлі-продажу, що автоматично регулює соціально-економічні процеси; нехтування сучасними світовими тенденціями в еволюції суб'єктів ринку; руйнація багатьох сільськогосподарських підприємств, гальмування формування високотоварного аграрного сектору.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сьогодні конкуренція, конкурентоспроможність підприємств охоплює всі зв'язки виробництва й споживання, є єдиною можливою засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією. Конкуренція примушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що вимагає від підприємств постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу. Конкуренція стимулює підвищення якості продукції та послуг, ефективно використовувати потенціал підприємства. Спостерігається посилення потреби у запровадженні логістичних підходів в практику аграрних підприємств регіону. Основні цілі запровадження логістичного підходу в діяльності підприємства: здійснення закупівель за мінімальними цінами; підвищення надійності поставок; забезпечення синхронності процесів поставки й обробки матеріалів; забезпечення безперервності процесу виробництва; виконання отриманих замовлень по асортименту й якості; мінімізація витрат на виробництво; пристосування виробництва до мінливого попиту; зниження рівня запасів готової продукції; задоволення попиту споживачів; поставка продукції відповідно до замовлень і договорів; високий ступінь готовності поставок.

Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку слід здійснювати за такими основними напрямками: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС; збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами; використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : [інформ.-аналіт.

- зб. / за ред. П. Т. Саблука]. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – Вип. 6. – 764 с.
2. Афанасьєв М.В. Економічна діагностика : [навч. метод. посіб.] / М.В. Афанасьєв, Г.В. Білоконенко. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2007. – 296 с.
 3. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит в системі сбыта : [моногр.] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабанич. – Донецьк : ДонГУЕТ, 2003. – 188 с.
 4. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : [моногр.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
 5. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : [навч. посібник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : Дон ДУЕТ ім. М.І. Туган-Барановського, 2003. – 156 с.
 6. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств : [монографія] / О.В. Березін, О. Д. Плотник // Механізми формування та розвитку. – К., 2012. – С. 16 – 24.
 7. Бугіль С. Я. Організаційні особливості агропромислової інтеграції / С. Я. Бугіль // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту : Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 496–500.
 8. Жук М.В. Регіональна економіка : [підручник] / Жук М.В. – К. : «Академія» 2008. – 227 с.
 9. Загорна Т.О. Управління конкурентним потенціалом торговельної марки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Загорна Т.О. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 19 с.
 10. Потенціал підприємства: формування і оцінювання. – Харків : ХНАМГ, 2007. – С. 8, 19.

References

1. Agropromislovij kompleks Ukraïni: stan, tendencïi ta perspektivi rozvitku : [inform.-analit. zb. / za red. P. T. Sabluka]. – K. : IAE UAAN, 2003. – Vip. 6. – 764 s.
2. Afanas'ev M.V. Ekonomichna diagnostika : [navch. metod. posib.] / M.V. Afanas'ev, G.V. Bilokonenko. – H. : VD „INZhEK”, 2007. – 296 s.
3. Balabanova L.V. Marketingovij audit v sisteme sbyta : [monogr.] / L.V. Balabanova, A.V. Balabanic. – Doneck : DonGUeT, 2003. – 188 s.
4. Balabanova L.V. Marketingove upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpriemstv: strategichnij pidhid : [monogr.] / L.V. Balabanova, V.V. Holod. – Donec'k : DonDUET, 2006. – 294 s.
5. Balabanova L.V. Cinova politika torgovel'nogo pidpriemstva v umovah marketingovoï orientacïi : [navch. posibnik] / L.V. Balabanova, O.V. Sardak. – Donec'k : Don DUET im. M.I. Tugan-Baranovs'kogo, 2003. – 156 s.
6. Berezin O.V. Ekonomichnij potencial agrarnih pidpriemstv : [monografija] / O.V. Berezin, O. D. Plotnik // Mehanizmi formuvannja ta rozvitku. – K., 2012. – S. 16 – 24.
7. Bugil' S. Ja. Organizacijni osoblivosti agropromislovoï integracïi / S. Ja. Bugil' // Visnik L'viv. derzh. agrar. un-tu : Ekonomika APK. – 2004. – № 9. – S. 496–500.
8. Zhuk M.V. Regional'na ekonomika : [pidruchnik] / Zhuk M.V. – K. : «Akademija» 2008. – 227 s.
9. Zagorna T.O. Upravlinnja konkurentnim potencialom torgovel'noï marki : avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk / Zagorna T.O. – Donec'k : DonDUET, 2005. – 19 s.
10. Potencial pidpriemstva: formuvannja i ocinjuvannja. – Harkiv : HNAMG, 2007. – S. 8, 19.

Рецензія/Peer review : 1.8.2013 р. Надрукована/Printed :4.9.2013 р.

Рецензент: к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і соціально – трудових відносин,
ПДАТУ Чорнобай М.М.

**ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 331.5

М.Д. БАЛДЖИ

Одеський національний економічний університет

**ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ**

В статті розглядаються проблеми існування безробіття в Одеському регіоні та можливості його подолання, а також визначаються шляхи підвищення життя населення. В результаті аналізу існуючої ситуації розроблено середньостроковий прогноз рівня безробіття в Одеській області.

Ключові слова: безробіття, рівень життя населення, Одеська область, прогноз.

M. D. BALDGI

Odessa State Economic University, Ukraine

UNEMPLOYMENT AND IMPROVING LIVING STANDARDS IN THE ODESSA REGION

The problem of the existence of unemployment in the Odessa area and the possibility of overcoming it and identify ways to improve people's lives. We describe the main aspects of unemployment as a social and economic phenomenon (the basic concepts that define the state of unemployment and living standards, laws and regulations to regulate the employment and unemployment rates in other countries). The analysis of the current situation and complex forecast the unemployment rate in the Odessa region (analysis of the characteristics of unemployment and the factors influencing it, a comparative analysis with other regions of Ukraine). The ways of overcoming unemployment and improving living standards. Proposed recommendations to reduce unemployment.

Keywords: unemployment, living standards, Odessa region, forecast.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями

Безробіття є однією з найважливіших складових економічних відносин в країні. Без досягнення високого рівня зайнятості не можна говорити про виконання державою будь-яких соціальних зобов'язань, неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, забезпечення різних сфер його життєдіяльності. Економічне зростання створює передумови для збільшення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Однак об'єктивні нерівномірності виходу з кризи окремих галузей і підприємств, істотні відмінності у співвідношенні інтенсивних та екстенсивних чинників обумовлюють неминучі диспропорції національного ринку праці, різноспрямованість розвитку окремих його сегментів. У поєднанні з прорахунками політики ринку праці в країні це спричинило низку проблем. Ключовою проблемою залишається досягнення суспільно прийнятного рівня, структури, диференціації доходів від трудової діяльності, передусім заробітної плати. Головною умовою формування та ефективного функціонування національного ринку праці є пришвидшення економічних реформ в Україні. Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття, що негативно відображається на економіці країни, саме тому вивчення цього питання актуально.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій

Вирішенням проблеми безробіття займалися такі вчені, як Л. Гальків, О. Піжук, В. Федоренко та ін. Питання взаємозв'язку інфляції і безробіття досліджував А. Філіппс, в подальшому – П. Самуельсон та Р. Солоу. А. Оукен прийшов до висновку, що рівень безробіття знаходиться у визначеній числовій залежності від динаміки внутрішнього валового продукту. Багато напрацювань мають сучасні вітчизняні науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Незважаючи на широке дослідження означеної проблеми, ряд питань, пов'язаних з безробіттям в Україні, особливо у методологічному плані, залишаються недостатньо дослідженими. Це стосується, насамперед, проблеми соціально-економічних наслідків та втрат від безробіття, а також його впливу на подальший національний розвиток. Окремо хотілося б визначити нестаток регіональних досліджень, що базувалися б на результатах прогнозних даних та маючи за мету покращення існуючої ситуації на окремо обраній території, враховуючи її демографічні особливості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання)

Метою статті є висвітлення проблем безробіття і рівня життя населення в Одеській області та розроблення засад зниження рівня безробіття в регіоні в умовах ринкової економіки.

Поставлена мета зумовила вирішення наступних завдань:

- провести аналіз особливостей безробіття в Одеській області;
- запропонувати та обґрунтувати рекомендації щодо зниження безробіття та підвищення рівня

життя в Одеському регіоні;

- здійснити прогноз щодо зміни рівня безробіття в Одеській області.

Виклад основного матеріалу дослідження

Безробіття є невід'ємною складовою ринкової економіки, одним з негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – попиту і пропозиції. Безробіття – це незайнятість певної частини економічно-активного населення (трудових ресурсів) унаслідок об'єктивних причин (процесів), притаманних ринковій економіці, таких як циклічність розвитку економіки, суперечливий характер науково-технічного прогресу, високі темпи модернізації виробництва, дія закону народонаселення і т. ін. [7, с.152]. Безробіття, котре наступило внаслідок об'єктивних причин, зобов'язує суспільство турбуватися про громадян, які залишилися без роботи не зі своєї вини і не за власним бажанням.

Організаційно-економічні причини безробіття в ринковій економіці полягають в руслі теорій, з позицій яких аналізується ринок праці. Так, основу виокремлення різних причин і видів безробіття становлять принципово різні погляди прихильників неокласичної і кейнсіанської теорій. Якщо неокласики пояснюють безробіття недосконалістю ринку праці, тобто мікроекономічними причинами, то у кейнсіанців воно є наслідком дефіциту сукупного попиту в економіці, тобто макроекономічних причин.

Поняття «рівень життя населення» характеризується як соціально-економічна категорія, яка характеризує можливості суспільства щодо забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку. Він виражається сукупністю суспільних відносин і умов, що характеризують життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток людей, їх свободу та правову захищеність [8, с.301].

Державне регулювання зайнятості являє собою реалізацію державної політики зайнятості за допомогою правового, організаційного та економічного механізму, що створює умови для забезпечення зайнятості населення і соціального захисту від безробіття [9].

Одеська область – найбільша за площею і найпротяжніше адміністративно-територіальна одиниця України. Чисельність наявного населення області на 1 січня 2013 року становила 2388,3 тис. осіб, у тому числі міського – 1595,0 тис. осіб (66,8%), сільського – 793,3 тис. осіб (33,2 %). Середня компактність проживання населення – 71,7 осіб на 1 км². Найбільш густо заселені приміські райони та задністровська частина області, найменше – центральна та північна частини. За національним складом населення область є однією з багатонаціональних регіонів України. Тут проживають 133 національності та народності [10]. При перевазі українського населення – 62,8%, в області проживають росіяни – 20,7%, болгары – 6,1%, молдовани – 5,0%, гагаузи – 1,1%, євреї – 0,6%, білоруси – 0,5%, вірмени – 0,3%, цигани – 0,2%, поляки – 0,1%, татари – 0,1%, німці – 0,1%, албанці – 0,1%, чехи, греки та ін. На зареєстрованому ринку праці рівень безробіття по області станом на 1 січня 2013 року становив 1,25% від середньорічної кількості населення працездатного віку [10]. Рівень безробіття за останні чотири роки подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень безробіття в Одеській області, 2009 – 2012 рр. (складено за даними [11])

Роки	Загальна чисельність населення, тис. осіб	Рівень зареєстрованого безробіття, %	Кількість зареєстрованих безробітних (тис. осіб)	З них мешканці сільської місцевості	
				%	тис. осіб
2009	2392,2	2,0	17,5	56,0	9,8
2010	2391,0	1,2	20,6	59,7	12,3
2011	2388,7	1,4	16,1	60,9	9,8
2012	2395,2	1,1	17,9	59,2	10,6

Таблиця 2

Потреба підприємств в працівниках та середнє навантаження на одне вільне робоче місце, 2009-2012 рр. (складено за даними [11])

Роки	Потреба підприємств в працівниках, тис. чол.	Вільні робочі місця для службовців, % від загальної кількості	Вакансії, заявлені у сільських районах, % від загальної кількості	Середнє навантаження на одне вільне робоче місце, чол.
2009	2,2	46,9	33,3	8
2010	2,6	46,2	29,4	8
2011	3,8	45,3	30,4	4
2012	2,3	51,9	32,5	8

В 2009 році економічні труднощі призвели до зменшення кількості вакансій, заявлених роботодавцями до служби зайнятості (табл. 2). Потреба підприємств в працівниках у порівнянні з 2008 роком зменшилась на 27,8% і становила 2,2 тис. осіб. Вільні робочі місця для службовців становлять близько 46,9% від загальної кількості вакансій, заявлених роботодавцями. Вакансії, заявлені у сільських районах області, становлять третину від загальної кількості заявлених роботодавцями вакансій. Середнє

навантаження на одне вільне робоче місце по області становила 8 осіб, що на 22,5% менше, ніж у попередньому році. Найбільша чисельність претендентів на одне вільне робоче місце спостерігалася в Арцизькому, Балтському, Болградському, Великомихайлівському, Красноокнянському, Любашівському, Саратському, Тарутинському і Савранському районах, найменша – по одній особі – у містах Іллічівськ, Теплодар, Южне та Біляївському і Овідіопольському районах [12].

Як видно з таблиці 2, найвища потреба підприємств в працівниках спостерігалась у 2011 році, найменша – у 2009 році. Найвище середнє навантаження на одне вільне робоче місце була однаковою – 8 осіб – в 2009, 2010 та 2012 роках, найнижча – у 2011 році.

Потреба підприємств в працівниках в 2010 році у порівнянні з січнем-груднем 2009 року збільшилась на 19,8% і становила 2,6 тис. чол. Вільні робочі місця для службовців становлять близько 46,2% від загальної кількості вакансій, заявлених роботодавцями. Вакансії, заявлені у сільських районах області, становлять майже 29,4% загальної кількості вакансій [12, с.11]. Середнє навантаження на одне вільне робоче місце по області станом на 1 січня 2011 року становила 8 осіб, що на рівні відповідного періоду минулого року. Найбільша чисельність претендентів спостерігалась у Болградському та Татарбунарському районах (відповідно 118 та 62 особи), найменша – по одній особі – в містах Іллічівськ та Южне. Потреба підприємств в працівниках в 2011 році у порівнянні з січнем-груднем 2010 року збільшилась на 46,8% і становила 3,8 тис. осіб. Вільні робочі місця для службовців становлять 45,3% від загальної кількості вакансій, заявлених роботодавцями. Вакансії, заявлені у сільських районах області, становлять 30,4% загальної кількості вакансій [13, с.28]. Середнє навантаження на одне вільне робоче місце по області станом на 1 січня 2012 року становила 4 особи, проти 8 осіб на відповідну дату минулого року. Найбільша чисельність претендентів спостерігалась у Красноокнянському (99 осіб), Великомихайлівському (125 осіб) та Татарбунарському (227 осіб) районах, найменша – по одній особі – у містах Одеса, Іллічівськ, Теплодар та Южне, а також у Комінтернівському та Овідіопольському районах [13, с.12]. Потреба підприємств в працівниках у 2013 році, у порівнянні з 2012 роком, зменшилась на 40,6% і становила 2,3 тис. осіб. Вільні робочі місця для службовців становлять 51,9% загальної кількості вакансій, заявлених роботодавцями. Вакансії, заявлені у сільських районах області, становлять 32,5% загальної кількості вакансій. Середнє навантаження на одне вільне робоче місце по області станом на 1 січня 2013 року становила 8 осіб, проти 4 на відповідну дату минулого року. Найбільша чисельність претендентів спостерігалась у Красноокнянському (325 осіб), Болградському та Любашівському (по 79 осіб) районах, найменша – одна особа у місті Южне [14, с.29].

З метою сприяння громадянам в працевлаштуванні, забезпечення їх соціального захисту від безробіття в області проводився ряд активних заходів регулювання ринку праці.

Зростанню обсягів працевлаштування громадян сприяла організація професійного навчання безробітних, яке здійснюється з метою зменшення дисбалансу на ринку праці.

Динаміка кількості працевлаштованих громадян в період з 2009 по 2012 рр. показана на рисунку 1.

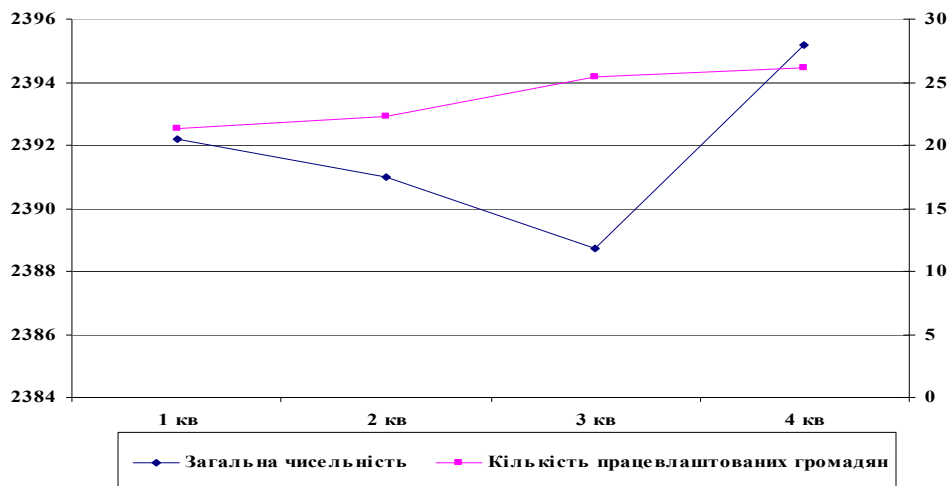


Рис. 1. Динаміка кількості працевлаштованих громадян 2009 – 2012 рр. (складено за даними [11])

Як бачимо з рисунку 1, динаміка кількості працевлаштованих громадян в Одеській області в період з 2009 по 2012 р. має позитивний характер. Це обумовлено вірно підібраними активними заходами сприяння зайнятості населення.

Незважаючи на позитивні тенденції на місцевому ринку праці, зокрема, збільшення рівня зайнятості населення віком 15–70 років та зменшення рівня безробіття протягом 2011–2012 рр., поступове збільшення кількості новостворених робочих місць та скорочення чисельності економічно неактивного населення, на ринку праці все ще існує ряд проблемних чинників та ризиків, що потребують пріоритетного вирішення.

Насамперед, це невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно-кваліфікаційному розрізі; недостатній рівень кваліфікації осіб, які шукають роботу; наявність молодіжного безробіття;

недосконалість соціально-трудових відносин; «тіньова» зайнятість; низький рівень доходів населення та мотивації до праці; міжгалузєва міграція робочої сили та її перерозподіл у приватний сектор економіки.

Інструментом реалізації на регіональному рівні державної політики розвитку малого підприємництва буде продовження виконання заходів Програми підтримки малого підприємництва в Одеській області на 2010–2012 рр., які спрямовані на удосконалення нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності, фінансово-кредитної допомоги, інформаційне забезпечення підприємницької діяльності.

При реалізації вищенаведених заходів, продовжиться зростання наявних доходів населення: у 2013 році вони зростуть у порівнянні з 2012 роком на 9,9 відсотка і становитимуть 19900,0 грн на одну особу на рік, у 2014 році зростання становитиме 6,0 відсотка, доходи – 21100,0 грн на одну особу на рік.

Для виходу зі складної ситуації, що склалася в Одеському регіоні, необхідно зробити прогнозні розрахунки змін рівня безробіття на середньостроковий період 5 років (до 2018 року). Даний прогноз необхідний для того, щоб дослідити зміну рівня безробіття в області, розкрити причини його виникнення і запобігти зростанню даного показника. Розрахуємо прогноз зміни рівня безробіття при різних умовах розвитку Одеського регіону: розвиток регіону залишається незмінним; збільшення темпів розвитку малого підприємництва в даному регіоні на 15%. Для розрахунку прогнозу зміни рівня безробіття до 2018 року в першому випадку, тобто за умов, коли регіон розвиватиметься такими ж темпами, як в даний момент, застосуємо метод екстраполяції, тобто побудова лінії тренду. При побудові поліноміальної лінії тренда проводиться аналіз, в результаті якого розраховується середній показник тих чи інших показників. Це допомагає проводити порівняння різних показників. Таким чином, прогноз рівня безробіття на 2018 рік в графічному виразі виглядатиме наступним чином (рис. 2).

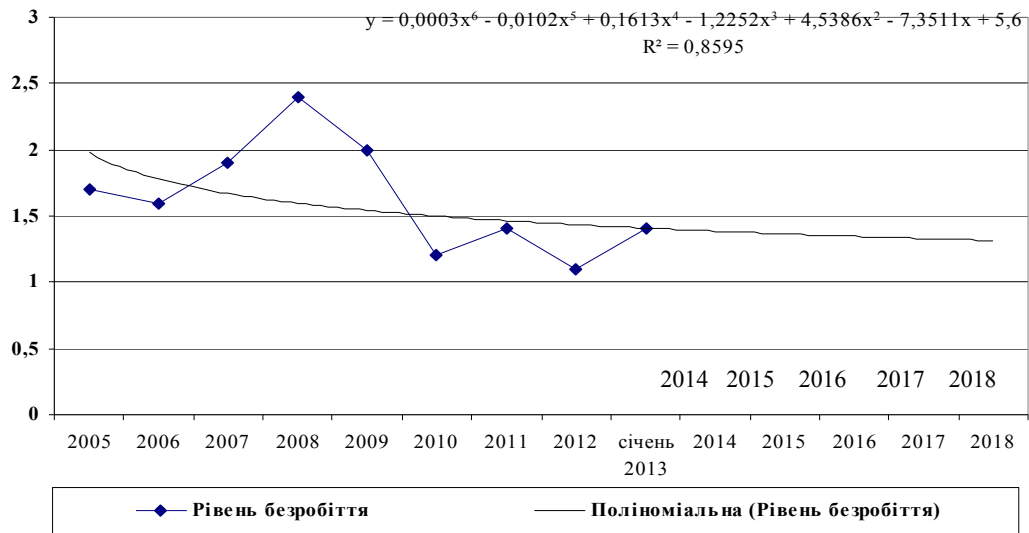


Рис. 2. Графічне зображення прогнозованого рівня безробіття до 2018 року, %

Розрахуємо за поданим на рисунку 2 рівнянням поліноміальної лінії тренду рівень безробіття в Одеському регіоні на 2018 рік, підставивши в дане рівняння величину вірогідності апроксимації (R^2):

$$y = 0,0003 * 0,8595^6 - 0,0102 * 0,8595^5 + 0,1613 * 0,8595^4 - 1,2252 * 0,8595^3 + 4,5386 * 0,8595^2 - 7,3511 * 0,8595 + 5,6 = 1,220003 \approx 1,22\%$$

Результат розрахунку даного рівняння і є наш прогнозований рівень безробіття в Одеському регіоні на 2018 рік при умові, коли регіон розвиватиметься темпами сьогодення, і він становить 1,220003 або 1,22%. Отже, рівень безробіття в Одеському регіоні до 2018 року буде поступово знижуватись. Але за цей період можуть виникати різного роду поправки, пов'язані з внутрішньо-економічною та зовнішньополітичною ситуацією в країні.

Для значного зниження рівня безробіття в регіоні можна запропонувати розвиток малого підприємництва, оскільки підприємство є одним із головних факторів формування і розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки, підтримки внутрішнього ринку. Перевагою підприємництва є стає економічне зростання регіону, створення конкурентоспроможного ринкового середовища, стимулювання інноваційного розвитку, а також створення додаткових робочих місць, зміцнення економіки регіонів.

Для прогнозування зміни рівня безробіття з розвитком малого підприємництва застосуємо двофакторну модель і припустимо, що основними чинниками, що впливають на рівень безробіття є питома вага малих підприємств в загальній кількості підприємств та питома вага обсягу реалізації продукції малих підприємств в загальному обсягу. Взаємозв'язок між зміною рівня безробіття та зміною питомої ваги малих підприємств є обернено пропорційним, оскільки при збільшенні кількості малих підприємств, забезпечуватиметься ріст зайнятості населення, і, як наслідок, зменшення рівня безробіття. Тому дана пряма

має негативний нахил, який вказує на існування негативного кореляційного зв'язку між темпами росту безробіття та зміною питомої ваги малих підприємств в їх загальній кількості.

Виходячи з вищенаведених розрахунків, можна узагальнити зміни рівня безробіття при двох варіантах розвитку Одеського регіону (табл. 3).

Таблиця 3

Зміни рівня безробіття при двох варіантах розвитку Одеського регіону, 2013–2018 рр.

Роки	Рівень безробіття при умові розвитку регіону нинішніми темпами, %	Рівень безробіття при збільшенні темпів розвитку малого підприємництва в регіоні на 15%, %
2013	1,38	1,13
2014	1,32	1,06
2015	1,29	1,01
2016	1,26	0,93
2017	1,23	0,85
2018	1,22	0,81

З таблиці 3 видно, що до кінця 2018 року рівень безробіття становитиме 1,22% при першому варіанті розвитку регіону, тобто коли регіон розвиватиметься темпами сьогодення, а при більш покращеному розвитку малого підприємництва в регіоні рівень безробіття становитиме 0,81%.

Отже, можна зробити висновок про те, що розвиток малого підприємництва в Одеському регіоні є доцільним і при такому варіанті розвитку регіону рівень безробіття в 2018 році буде нижчим на 0,41 відсоткові пункти.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку

Безробіття в умовах ринкових економічних відносин є, з одного боку, невід'ємною, а з другого, – неприйнятною альтернативою зайнятості, проблемою, яку суспільству доводиться вирішувати щоденно шляхом проведення заходів державного регулювання, що здійснюються з допомогою низки законодавчо-нормативних документів, пов'язаних з регулюванням рівня зайнятості населення. Проведений прогноз змін рівня безробіття при двох варіантах розвитку Одеського регіону. В першому варіанті, тобто при розвитку регіону темпами сьогодення і не приділяючи підвищеної уваги будь-якому конкретному напрямку економіки, рівень безробіття до 2018 року становитиме 1,22%, тобто безробіття буде знижуватись, оскільки регіон розвивається з позитивною динамікою. Однак, кількість безробітних осіб можна значно знизити при умові, якщо приділити більш значну увагу розвитку малого підприємництва. Це можливо завдяки таким заходам, як реалізація державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, реалізація дозвільної системи у сфері господарської діяльності, забезпечення оперативного реагування на проблемні питання діяльності суб'єктів малого підприємництва, надання фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва, реалізація проектів, направлених на подальший розвиток бізнесу, ресурсне забезпечення суб'єктів малого бізнесу, інформаційне забезпечення підприємницької. При реалізації вищевикладених заходів безробіття в Одеському регіоні становитиме в 2013 році – 1,13%, в 2014 році – 1,06%, в 2015 році – 1,01%, в 2016 році – 0,93%, в 2017 році – 0,85%, в 2018 році – 0,81%. Тобто рівень безробіття до кінця 2018 року знизиться на 0,41 відсоткові пункти, порівняно з розвитком регіону темпами сьогодення. Отже, з вищевикладених розрахунків можна зробити висновок про те, що збільшення темпів розвитку малого підприємництва в Одеському регіоні на 15% є доцільним та важливим. Вагому соціальну роль підприємництва визначає його здатність до швидкого і масштабного створення нових робочих місць, з урахуванням самозайнятості приватних підприємців загальна кількість працюючих у сфері малого підприємництва в регіоні зростатиме, і тим самим знижуватиметься рівень безробіття.

Література

1. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – С. 123 – 125.
2. Піжук О.І. Прогнозування росту жіночого безробіття в умовах фінансово-економічної кризи на основі економетричних моделей / О.І. Піжук // Економіка та держава. – 2009. – №9. – С. 40 – 43.
3. Федоренко В.Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи / В.Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 12 – 14.
4. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист / Е. Лібанова, О. Палій. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2004. – 491 с.
5. Коноводченко Л.Я. Общая экономическая теория: политическая экономия, микроэкономика, макроэкономика / Л.Я. Коноводченко, Б.П. Кушнарева, Н.С. Лаюк. – Одесса : «Гермес», 1998. – 231 с.
6. Слоу Р. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории / Р. Слоу // Рынки факторов производства. – СПб : Питер, 1999. – 226 с.
7. Чепурко Г.І. Ринок праці в Україні: проблеми зайнятості в період становлення ринкової

економіки / Г.І. Чепурко. – К. : Інститут соціології НАН України, 2004. – 274 с.

8. Проніна І.І. Аналіз рівня життя населення України / І.І. Проніна // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : зб. наук. пр. – Тернопіль : Економічна думка. – 2007. – Вип. 2. – С. 127 – 132.

9. Закон України “Про зайнятість населення” від 1 березня 1991 року № 804-XII. Із змінами і доповненнями від 25 грудня 2008 року № 799-VI.

10. Паспорт Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oblrada.odessa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1042&Itemid=252&lang=uk/

11. Департамент економічного розвитку і торгівлі Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gue.odessa.gov.ua/>.

12. Статистичний щорічник України за 2010 р. / [під ред. М.В. Манрика]. – К. : Держкомстат України. – 2011. – 571 с.

13. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.

14. Чорна Н.В. Професійне навчання безробітних як державно-соціальна послуга / Н.В. Чорна // Бюлетень Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : Вид-во ІПК ДСЗУ. – 2005. – № 1. – 60 с.

References

1. Halkiv L.I. Vtraty liudskoho kapitalu Ukrainy: chynnyk bezrobittia / L.I. Halkiv // Ekonomika i rehiony. – 2009. – #2. – S. 123 – 125.

2. Pizhuk O.I. Prohnozuvannia rostu zhinochoho bezrobittia v umovakh finansovo-ekonomichnoi kryzy na osnovi ekonometrychnykh modelei / O.I. Pizhuk // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – #9. – S. 40 – 43.

3. Fedorenko V.H. Rynok pratsi v Ukraini ta ekonomichni tendentsii v umovakh svitovoi ekonomichnoi kryzy / V.H. Fedorenko // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – #1. – S. 12 – 14.

4. Libanova E., Palii O. Rynok pratsi ta sotsialnyi zachyst / E. Libanova, O. Palii. – K.: Vyd-vo Solomii Pavlychko “Osnovy”. – 2004. – 491 s.

5. Konovodchenko L.Ya., Kushnareva B.P., Laiuk N.S. Obshchaia Ekonomycheskaia teoriia: polytycheskaia Ekonomychia, mykroEkonomycha, makroEkonomycha / L.Ya. Konovodchenko, B.P. Kushnareva, N.S. Laiuk. – Odessa: «Hermes», 1998. – 231 s.

6. Solou R. Ekonomycheskaia teoriia resursov yly resursy Ekonomycheskoi teoryi / R. Slou // V kn. «Rynky faktorov proyzvodstva». – SPb: Pyter, 1999. – 226 s.

7. Chepurko H.I. Rynok pratsi v Ukraini: problemy zainiatosti v period stanovlennia rynkovoi ekonomiky /H.I. Chepurko. – K.: Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, 2004. – 274 s.

8. Pronina I.I. Analiz rivnia zhyttia naseleennia Ukrainy / I.I. Pronina // Rehionalni aspekty rozvytku i rozmishchennia produktyvnykh syl Ukrainy: Zb. nauk. pr. – Ternopil: Ekonomichna dumka. – 2007. – Vyp. 2. – S. 127 – 132.

9. Zakon Ukrainy “Pro zainiatist naseleennia” vid 1 bereznia 1991 roku # 804-XII. Iz zminamy i dopovnenniamy vid 25 hrudnia 2008 roku # 799-VI.

10. Pasport Odeskoi oblasti. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://oblrada.odessa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1042&Itemid=252&lang=uk/

11. Departament ekonomichnoho rozvytku i torhivli Odeskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gue.odessa.gov.ua/>.

12. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 r. / Pid red. M.V.Manryka – K.: Derzhkomstat Ukrainy. – 2011. – 571 s.

13. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.

14. Chorna N.V. Profesiine navchannia bezrobitnykh yak derzhavno-sotsialna posluha // Biuletен Instytutu pidhotovky kadriv derzhavnoi sluzhby zainiatosti Ukrainy. – K.: Vyd-vo IPK DSZU. – 2005. – #1 – 60 s.

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент:

**МОЛОДІЖНЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАЦІОНАЛЬНА
ДОКТРИНА МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

В публікації проаналізовано сучасні передумови та засади формування доктрини розвитку молодіжного інноваційного підприємництва за умов боротьби з молодіжним безробіттям та переходом до моделі «економіки знань». В результаті дослідження визначено ключові галузі за сферами інноваційної зайнятості молоді та визначено елементи системи формування інноваційного потенціалу молоді для розвитку молодіжного підприємництва.

Ключові слова: молодь, підприємництво, інноваційна діяльність, інноваційний процес, молодіжне інноваційне підприємництво.

I. DUMANSKA
Khmelnitsky National University

INNOVATIVE YOUTH ENTREPRENEURSHIP AS A NATIONAL DOCTRINE OF ECONOMIC MODERNIZATION

Abstract – This publication analyzes current conditions and principles of the doctrine of the formation of the youth innovative business environment for combating youth unemployment and the transition to a model of "knowledge economy". The study identified key areas for the field of innovative youth employment and identified elements of the formation of innovative potential of young people to develop youth entrepreneurship.

Thus, the promising areas of youth employment is an innovative high-tech industry sector ICT and social services, where a variety of financial incentives to enhance the development of youth entrepreneurship. The current system of forming innovative potential of young people to develop youth entrepreneurship define: the state of our country, which makes institutional environment in the country, the level of financial support the majority of Ukrainian citizens who can not adequately generate innovative potential of young people to the level of developed European countries, the total system of secondary and higher education, which requires further rethinking the content of educational services aimed at training entities in a market environment that provides for the introduction of new information technologies and innovative methods in the educational process; continuous "brain drain of young" abroad, which reduces the quantity and quality of qualified young professionals in Ukraine, unemployment among graduates with economic and legal background as legal and economic environment is not conducive to their self-employment and start a business, a low level of general social and cultural development, which suggests passivity and reluctance of youth socialization in society, reducing opportunities for creative enrichment versatile.

Keywords: youth, entrepreneurship, innovation, process innovation, innovative youth entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах модернізації економіки України відбувається якісний перехід до моделі «економіки знань», де інновації змінюють сировинні матеріали, що були домінуючим чинником минулої індустріалізації. Критична маса молодих підприємців-інноваторів з їх здатністю до активної інноваційної діяльності сприяє соціально-економічним та техніко-технологічним змінам, що є особливо актуальним для поглиблення розвитку постіндустріальних тенденцій у вітчизняній економіці. За таких умов виникає необхідність побудови доктрини становлення молодіжного інноваційного підприємництва в Україні на зламі фінансових криз та переходу до стабільного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій. В умовах реального часу актуальними є напрацювання щодо вирішення проблем становлення та розвитку інноваційного підприємництва С. Вовканича, Л. Семів, Р. Семів, О. Риндзака, Д. Мельничука, Л. Лісогора, А. Колота. Проблеми молодіжного підприємництва у своїх дослідженнях порушують такі вітчизняні учені, як Ю. Белкін, М. Головатий, О. Грішнова, І. Демченко, В. Дрижак, Н. Комарова, Я. Немирівський, О. Стефанишин та інші. Відомими іноземними теоретиками постіндустріального суспільства вважають П. Торенса («економіки ідей»), Е. Тоффлера («інформаційної економіки»), П. Друкера («економіки знань») та Р. Флоріду («креативної економіки»), публікації яких є актуальними в розрізі тематики щодо формування нових концептуальних засад розвитку інноваційного підприємництва молоддю.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Поряд з тим, наявні напрацювання вітчизняних та закордонних науковців не містять постулатів, яких має дотримуватись держава задля створення сприятливих умов розвитку молодіжного інноваційного підприємництва, реалізації перетворень малого та середнього бізнесу як підґрунтя для інновацій та започаткування підприємництва молоддю із незначними капіталовкладеннями. Саме тому виникає необхідність поглибленого дослідження поетапного формування інноваційного потенціалу молоді в Україні, ступінь використання якого у найближчому майбутньому визначатиме рівень розвитку держави.

Постановка завдання. Охарактеризувати сучасні передумови та засади формування доктрини розвитку молодіжного інноваційного підприємництва за умов боротьби з молодіжним безробіттям та переходом до моделі «економіки знань».

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах молодіжне підприємництво є доволі важливим елементом формування середнього класу, а тому його підтримка має стати основним завданням державної політики. Підтримка молодих людей, їхнє залучення до творчої, активної участі в житті суспільства – це інвестиції в розвиток стратегічних ресурсів держави. Підтримка розвитку малого

підприємництва, і безпосередньо малого бізнесу серед молоді, в умовах економічної кризи – вкрай важливий напрямок державної політики. Вивільнення працівників, зростання безробіття, інфляційні процеси є викликом системі державного управління. За таких умов мале підприємництво зосереджується саме на створенні робочих місць та стимулюванні самостійної економічної діяльності. Держава ж має залучати до самостійної підприємницької діяльності вільну робочу силу. Це можливо в законодавчому аспекті шляхом законодавчого закріплення поняття «молодий підприємець», «молодіжне підприємництво»; в економічному аспекті шляхом лібералізації ведення господарської діяльності, зменшення кількості обов'язкових процедур податкового та бухгалтерського обліку та спрощення правил перевірок умов ліцензування, сертифікації та інших норм технічного регулювання; в освітньому – шляхом подолання віддаленості системи освіти від умов бізнесу в країні, організації профорієнтаційної роботи на рівні навчальних закладів різного рівня, регулювання і планування державного замовлення, прогнозування потреби фахівців тощо. Державна політика розвитку малого підприємництва має стати поштовхом до децентралізації та деконцентрації влади, зміщенням акцентів з національного рівня на рівень місцевого самоврядування й місцевої влади.

Саме тому проголошення найважливіших пріоритетів розвитку молодіжної політики є стратегічним завданням держави. Успішна реалізація проголошених пріоритетів приведе до якісних змін в суспільстві, модернізації всіх сфер суспільного життя. У цьому процесі велику роль повинна відіграти сама молодь, адже включення молоді у процеси прийняття рішень є основною умовою розвитку інноваційного потенціалу держави.

Нова модель системи управління молодіжною сферою має бути відкритою і демократичною, в якій передбачається забезпечення державного управління з урахуванням громадської думки на центральному та регіональному рівнях. Соціальне партнерство є обов'язковою умовою ефективного управління та розв'язання нагальних проблем молоді. Ключовим у цьому процесі повинен стати розвиток молодіжного підприємництва. Держава та суспільство мають забезпечити випереджальний та інноваційний розвиток молодіжного підприємництва, рівні можливості для розкриття творчого, професійного, інтелектуального потенціалу молоді, набуття молоддю професійного досвіду, конкурентоздатність на ринку праці, якісну освіту [1].

Проте, упродовж усіх років незалежності держави влада лише декларувала своє партнерство з бізнесом, а не здійснила рішучого кроку, який би суттєво поліпшив умови ведення бізнесу в Україні. Інституції та програми підтримки підприємництва, які є в Україні, скеровані, головним чином, на вирішення другорядних, а не ключових проблем розвитку бізнесу. Вони, швидше, створюють видимість співпраці між бізнесом і владою і часто насправді просто відволікають від вирішення головних проблем.

Оцінка кількісного складу соціальних верств населення вказує на те, що то рівень безробіття молоді є найвищим. Крім того, молоді люди стикаються із проблемами так званого «першого працевлаштування», оскільки не мають досвіду роботи. Проблема з молодіжним підприємництвом в нашій країні системна. Для підтримки підприємництва потрібно провести реформи у сфері оподаткування, системі освіти, в цілому реформувати державний підхід до цієї проблеми. Таким чином, пропонуємо такі основні завдання розвитку молодіжного підприємництва:

1. Сприяння розвитку підприємницького сектору як невід'ємної частини економіки.
2. Адаптація молоді до умов ринкової економіки.
3. Створення умов для активізації молодіжного підприємництва.
4. Запровадження ефективних механізмів співробітництва органів державної влади і громадських об'єднань молодих підприємців для розв'язання соціально-економічних проблем.
5. Удосконалення інфраструктури підтримки молодіжного підприємництва, елементи якої надають інформаційно-консультаційну та методичну допомогу у створенні та функціонуванні суб'єктів підприємництва.
6. Розширення можливостей молоді для отримання кредитів та інвестицій на провадження підприємницької діяльності;
7. Зменшення соціально-психологічної напруженості серед молоді [2, с. 412].

Поява доктрини розвитку молодіжного підприємництва та боротьби з молодіжним безробіттям є відповіддю на потреби сьогодення у реформуванні молодіжної політики. Інноваційний характер доктрини покликаний забезпечити послідовну розробку концепцій, стратегій, політичних рекомендацій, програм дій Уряду, місцевих органів влади та суспільства, спрямованих на реалізацію її положень.

За правильної державної політики розвиток молодіжного підприємництва сприятиме зменшенню безробіття серед молоді, а відповідно і соціальної напруженості. Фактори, що ускладнюють розвиток молодіжного підприємництва, у співставленні з заходами їх подолання надані на рис. 1.

Посилення напруженості з первинним працевлаштуванням молоді в сучасній економіці України, зростання офіційного і прихованого безробіття (загалом рівень безробіття (за методологією МОП) в середньому за шість місяців 2013 р. дорівнював 6,5 % економічно активного населення працездатного віку). Сума невиплаченої заробітної плати на 1 січня 2013 р. становила 1123,5 млн грн [3], велика різниця в оплаті праці на державних і недержавних підприємствах призвели до переорієнтації молоді на працю в приватному секторі.

Сучасна українська молодь має набагато більше можливостей для реалізації ніж покоління їх

батьків за часів радянської влади. Насамперед це стосується реалізації підприємницьких здібностей молодих людей. Проте, на жаль, досить невелика кількість молоді може розпочати здійснення своєї підприємницької діяльності. За статистичними підрахунками не більше 8–10% молодих людей є підприємцями. При цьому, як стверджують соціологи, серед молоді постійно зростає коефіцієнт соціальної напруженості. Суть цієї причини зумовлена економічними проблемами, що виникли на тлі економічної кризи та стримують розвиток молодіжного підприємництва (табл. 1).

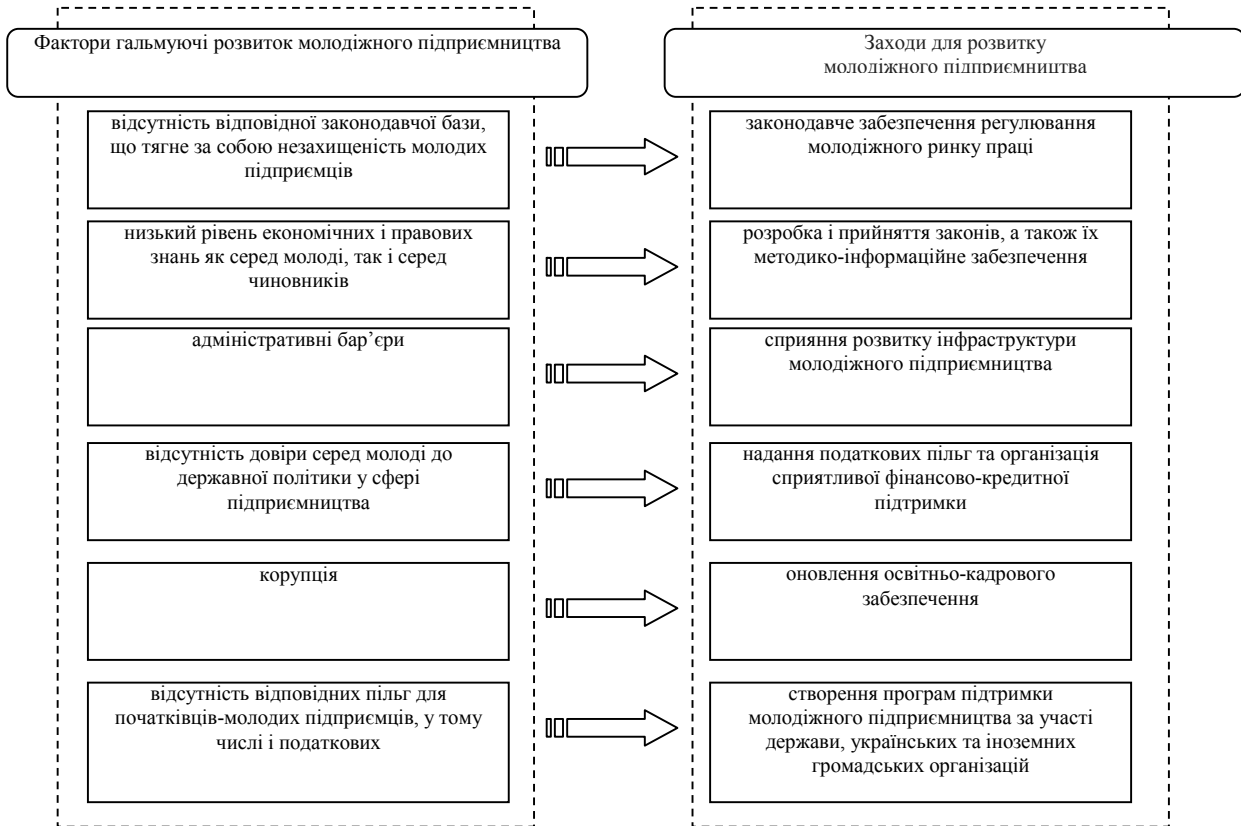


Рис. 1. Схема оптимізації гальмуючих факторів розвитку молодіжного підприємництва в сучасних умовах

Нерозвиненість інфраструктури, розрізненість підприємницької діяльності, слабка інформованість про спеціалізовані загальнодоступні організації по наданню навчальних, консультаційних і інформаційних послуг перешкоджає становленню цивілізованого підприємництва, залишаючи підприємця один на один з безліччю складних економічних, фінансових, технологічних, організаційних питань. Погано налагоджена взаємодія регіонів, як у плані обміну інформацією та досвідом у розвитку підприємництва, так і в плані організації практичної, господарської взаємодії підприємців різних регіонів між собою. Не вирішуються питання розвитку молодіжного підприємництва.

Таблиця 1

Типи економічних проблем становлення та розвитку молодіжного підприємництва в Україні

Тип проблеми	Характеристика змісту
1	2
Проблеми, пов'язані з профорієнтаційною роботою на рівні навчальних закладів різного рівня підготовки студентів до праці	Низький рівень знань, практичних навичок у випускників ВНЗ, як наслідок, молодь не цікава підприємцю, і не хоче адаптуватись до потреб працевлаштування
	Віддаленість системи освіти від умов бізнесу в країні: немає можливості студентами отримати «реальну практику» на підприємствах
	Непоінформованість про різні аспекти підприємницької діяльності
	Завищений рівень самооцінки у молоді, випускників ВНЗ: молодь не адаптована до сучасних реалій
	Проблема якісної освіти, і як наслідок, якісних фахівців
	Проблема виховання з дитинства у родині, відношення до праці; висока залежність школярів від батьківського рішення, де навчатись
	Неможливість суміщення навчання на стаціонарі, і працювати, відсутність гарантій оплати короткотермінової роботи для студентів
Відсутність зв'язку між учбовими закладами та підприємствами на предмет проходження виробничої практики	

1	2
Проблеми, безпосередньо пов'язані з працевлаштуванням	Складність реєстрації на біржі
	Проблема відсутності вакансій
	Використання випробувального терміну при працевлаштуванні для експлуатації молоді
	Замкнуте коло, в яке потрапляють молоді фахівці-випускники: на роботу не беруть, оскільки немає досвіду, а досвіду не може бути, оскільки їх ніхто не бере на роботу
	Дискримінація за віком
	У молоді немає цінності трудової книжки, важлива тільки висока оплата праці
	Неготовність самих наших підприємств за технічними та іншими умовами праці до вимог молоді (застарілі технології, обладнання, умови праці)
	Проблема обману на ринку праці: з'являються вакансії, беруть на них молодь, але за місяць звільняють, майже не оплатив працю
	Проблема негативного іміджу молоді у працедавця
Проблеми державних установ	Пасивність студентів, особливо комерційних ВНЗ через недостатнє інформування щодо програм та проєктів, які реалізуються в місті
	Центри соціальних служб для молоді можуть тільки консультувати молодь, а не здійснювати реальні дії
	Проблема неузгодженості дій між різними уповноваженими державними органами – проблеми координації зусиль між різними відомствами
	Проблеми дітей сиріт та молоді, що повертаються з місць позбавлення волі як проблема квот для окремих верств населення і реєстрації в центрах зайнятості.

При формуванні політики у сфері молодіжного підприємництва важливу увагу слід приділяти інноваційному розвитку, зокрема доволі актуальним є підтримка молодих підприємців, які працюють у сфері інформаційно-комунікативних послуг.

Поряд з цим, за розрахунками Е. Радера, віце-президента з технічної стратегії Microsoft, зростання ІТ-ринку в Україні щорічно становить 25–30 %, а саме тому в нашій країні нині спостерігається активне інвестування в базову інфраструктуру. Тому Україна зараз готова до великого стрибка в економіці через високий рівень освіти. Українська економіка, спираючись на інформатизацію, може ще довгі роки демонструвати могутнє зростання. За твердженням Е. Радера, недавно відома американська корпорація придбала програми, розроблені українськими фахівцями, а це свідчить про високий рівень підготовки українських фахівців і реальну конкурентоспроможність України в глобальній інформаційній економіці.

Головним сектором інноваційної діяльності молодих підприємців в Україні є сфера соціальних та інформаційно-комунікаційних послуг. Тому актуальним є визначення поняття «молодіжне інноваційне підприємництво», яке, на наш погляд, є інтелектуальною діяльністю ініціативних, творчих індивідів (до 35 років) з метою виробництва новітніх економічних благ, отримання прибутку (доходу) на основі ефективного використання економічних ресурсів.

Передумовою прискореного розвитку молодіжного інноваційного підприємництва в Україні є активне формування особистості українського підприємця, оскільки згідно з теорією «вроджених здібностей» вважається, що генетичну схильність до підприємництва виявляє не більше 5–7 % від населення країни. Однак такий погляд гостро критикують, бо підприємницький хист, як засвідчує практика та емпіричні дослідження, можна також формувати через систему професійної освіти у людей, мотивованих підприємництвом.

Оскільки економіка України є ринковою, то важливого значення набуває створення сприятливих умов у суспільстві для появи широкого прошарку підприємців. Підприємницька діяльність – це передусім вияв людської активності. Основою активності є мотивація. Дослідження мотиваційних спонукань до підприємництва в інформаційних суспільствах свідчить, що мотиви заробити гроші, досягти власного матеріального добробуту наявні в системі стимулів до підприємництва, але відіграють лише допоміжну роль.

Українських громадян підприємництво приваблює як можливість діяти самостійно, нагода виявити себе і свої здібності, а також шлях досягнення високого рівня життя. Студентська молодь, як стверджують результати нашого дослідження, головнo прагне самостійності, 25 % опитаних хочуть заробляти собі на життя, 21 % – отримувати високий дохід [4, с. 124].

Отже, в економічно розвинутих країнах молоді люди йдуть у підприємництво для власної сатисфакції і задоволення, а в Україні передусім задля досягнення високого рівня життя, поліпшення свого матеріального становища.

Підприємництво як інноваційний процес забезпечує вищий рівень економічного розвитку країни. Підприємницькі інновації дають змогу розкрити творчий потенціал молодої людини, так як його реалізації сприяє інноваційний тип поведінки, заснований на цілеспрямованості дій, направлених на результат і досягнення поставленої мети. Для інноваційної поведінки характерне розширення завдань і цілей творчого процесу, вихід за межі традиційного. Саме наявність у суспільстві певної критичної маси молодих

підприємців-інноваторів з їх здатністю до активної інноваційної діяльності сприятиме соціально-економічним та технологічним змінам, що особливо актуальним є для поглиблення розвитку постіндустріальних тенденцій у вітчизняній економіці. Адже прояви творчості в підприємстві – це інновації, які створюють нових споживачів і нові ринки, а отже, забезпечують ринкове лідерство.

Вищу освіту в галузі підприємництва в Україні можна здобути у державних і недержавних навчальних закладах (III–IV рівнів акредитації). Крім того, набуває поширення здобуття бізнес-освіти як другої чи третьої вищої освіти. Значний прошарок української молоді сьогодні навчається також в різних європейських країнах, стажуються, практикують і викладачі вищих навчальних закладів. Це також сприяє розширенню підприємницької освіченості української молоді. Світовий досвід з відповідальності бізнесу за підготовку молоді до підприємництва є важливою підмогою у царині поширення і поліпшення якості національної підприємницької освіти та наближення її до вимог сучасної практики. Вважаємо, була б доцільною реалізація ідеї відповідальності бізнесу за підготовку кадрів і в Україні. Така ідея втілена, наприклад, в США у вигляді Закону «Про партнерство у виробничому навчанні», у Великобританії простежується також тенденція переходу від загального шефства і меценатства до рішучішого втручання безпосередньо у навчальні програми, в технічне забезпечення навчання тощо. Наприклад, корпорації виділяють кошти на придбання необхідного обладнання, навчальні програми, узгоджені з Міністерством освіти і науки та відповідають вимогам, зокрема, місцевої електронної промисловості.

У Німеччині фірми підтримують університети, засновуючи професури, яких тепер налічується понад 300. Зокрема, фірма з виробництва програмного забезпечення SAP відкрила кафедру підприємництва й інновацій в Дрезденському технічному університеті. Тут студенти економісти та інженери спільно розробляють бізнес-плани і готуються стати підприємцями.

Отже, підвищується конкурентоспроможність університетів, освоюються нові галузі дослідження. Підприємства також можуть збільшити свою наукову складову і готувати для себе кадри. Зрозуміло, промисловість інвестує в ті наукові галузі, які пов'язані з бізнесом. Економічні науки лідирують за кількістю професорів – 38 %, інженерні науки становлять 22 %, гуманітарні і соціальні науки – 20 % [5, с. 62–66].

Отже, підвищення якості підприємницької освіти у навчальних закладах через оновлення навчальних програм, підготовку і видання сучасних, зокрема електронних підручників, а також втілення в реальність концепції відповідальності бізнесу за підготовку кадрів сприятиме економічному зростанню країни на основі використання висококваліфікованої праці.

Однак необхідні сприяння та підтримка держави шляхом застосування фінансових стимулів розвитку молодіжного інноваційного підприємництва. Вчені виокремлюють декілька їх груп, насамперед, такі: інвестування фінансових ресурсів, формування заохочувальних фондів, бюджетні методи стимулювання, фінансові пільги та санкції [7]. Вважаємо за доцільне застосування фінансових пільг (пільгових кредитів); бюджетних методів (запровадження нижчих ставок податку на ту частину прибутку, яка спрямовується на створення нових робочих місць; зменшення до половинного розміру сплати податку на прибуток в разі випуску підприємством не лише інноваційної продукції, але й надання інноваційних послуг); заохочування збільшення питомої ваги частково зайнятих у загальному обсязі найманих працівників тощо.

Світовий досвід розробки та реалізації програм сприяння розвитку молодіжного підприємництва засвідчує, що застосовуються різноманітні види фінансових стимулів. Наприклад, у Швеції молоді безробітні для заснування власної справи можуть звернутися за фінансовою допомогою. Початкові субсидії надаються на шість місяців, їхній розмір дорівнює обсягу щоденної допомоги з безробіття за піврічний період.

У Великій Британії діє програма з надання допомоги безробітним, які бажають розпочати власний бізнес. Безробітні протягом тринадцяти тижнів і більше отримуватимуть основну або додаткову допомогу з безробіття. В Австрії та Франції важливим засобом заохочення до створення молодими безробітними власних підприємств є надання позик (зокрема і безпроцентних) або виплата всієї допомоги із безробіття за максимальний термін.

У Греції саме малі та середні підприємства більшою мірою забезпечують зайнятість завдяки постійному процесу самооновлення і пристосування до ринку, тому держава сприяє їхньому розвитку, надаючи фінансові пільги (у вигляді пільгових кредитів), бюджетні методи стимулювання (податкові пільги), інвестування фінансових ресурсів, яке пов'язане із закупівлею устаткування й оренди приміщень.

Внаслідок проведення інтенсивних економічних реформ у таких країнах, як Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина, країнах Прибалтики, там вже створено потужний приватний сектор, який виробляє більше, ніж половину ВВП і забезпечує зайнятість значної частини людських ресурсів. Цьому успішно сприяє дієва політика держави щодо підтримки молодіжного підприємництва. Зокрема, в Угорщині безробітній молоді, яка бажає заснувати власну справу, надається, допомога у вигляді субсидії для полегшення перших кроків у підприємницькій діяльності. Їм гарантується визначений дохід протягом періоду, коли розпочата справа можливо і не принесе бажаного прибутку, або надається кредит на пільгових умовах.

У Польщі, наприклад, банки надають безробітній молоді позики на організацію малого підприємства. Доступність позик необмежена, але для їх отримання треба скласти бізнес-план. Умови надання позик пільгові – 50 або 75 % від банківської процентної ставки. Різницю між процентною та кредитною ціною позики відшкодовують міські центри зайнятості, які визначають у Польщі фінансову

політику на ринку праці.

Однак, безробітна студентська молодь України не має можливості для заснування власної справи, оскільки державними програмами сприяння розвитку молодіжному підприємництву не передбачено початкових субсидій. Крім того, є положення у Законі України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», введене в дію з 1.01.2001 р., про одноразову виплату допомоги по безробіттю для організації безробітної молоддю підприємницької діяльності та у 2012 році середній розмір річної допомоги по безробіттю в Україні (впродовж 6– 12 місяців) становив 1200– 1300 грн. Якщо зважити на рівень цін на обладнання, оренду приміщення, то, зрозуміло, що цих грошей недостатньо для започаткування підприємницької діяльності.

Значимо, що в кращій ситуації знаходяться молоді люди, які мають певний стаж роботи, оскільки величина допомоги для зайняття підприємницькою діяльністю визначається рівнем оплати праці з попереднього місця роботи. Право на одноразову допомогу мають молоді люди, що досягли 18 років, зареєстровані як безробітні за місцем проживання і отримують допомогу з безробіття. Але за умови, що на ринку праці для них немає роботи, яка їх влаштує.

Зрозуміло, що величина одноразової допомоги для заснування власної справи безробітною молоддю є недостатньою, порівнюючи з необхідним стартовим капіталом, вона в 10– 20 разів занижена. Крім того, оскільки в країні є невикористані виробничі потужності (у вигляді довгобудів, старих цехів, заводів), їх необхідно переобладнувати під офіси, виробничі приміщення для малого і середнього бізнесу. На нашу думку, величину одноразової допомоги для заснування власної справи треба не лише збільшити в цілому, але й за основу її визначення використовувати середній рівень оплати праці в національній економіці.

Оскільки молодь найшвидше відгукується на нововведення і є високоосвіченою, менше консервативною, то дуже важливим сектором молодіжного підприємництва є сфера високотехнологічних послуг. Наприклад, ще в 90-х роках ХХ ст. у Франції, Великобританії в цій сфері працювало 2/3 всіх зайнятих; а в США ще більше [7– 10].

Досвід Індії це підтверджує, де завдяки своїй національній ІТ-стратегії економічно відстала, аграрно орієнтована держава із сотнями мільйонів неписьменних усього за декілька років перетворилась у регіонального промислового лідера, одного з провідних виробників продукції хайтек на азіатському континенті та провідного учасника ринку програмного забезпечення і телекомунікацій. Цьому сприяло:

- співпраця з американськими ТНК (General Electric і Citibank), які розміщували свої замовлення в Індії;
- державна підтримка іноземного інвестування в національну економіку (звільнення від мита, відміна податку на прибуток для фірм-експортерів) упродовж 1990– 2010 рр.;
- дешевша праця індійських фахівців порівняно із західними розробниками (у п'ять разів), що дало змогу корпораціям зекономити до 60 % стандартних контрактних витрат.

Тепер, коли ІТ-фахівці стали авторитетною і навіть привілейованою соціальною групою, їхній рівень оплати в середньому за рік становить 15– 30 тис. доларів, а місячна зарплата в 60 дол. Ще нині вважається пристойною в країні.

Позитивні зміни відбулися в справі створення програмного забезпечення на замовлення, надання пов'язаних з ним послуг, розроблення стандартизованого комп'ютерного обладнання і його сервісного забезпечення. Саме ці сфери забезпечили Індії вихід до передових країн світу. На виробництво програмного забезпечення тепер припадає 16 % індійського ВВП. У 90-х роках ХХ ст. цей сектор зростав на 40 % щорічно і його обсяг до 2010 р. має становити 50 млрд дол., а в 2020 р. частка галузей, пов'язаних з високими технологіями, матиме 28– 30 % ВВП країни [6, с. 15]. На основі людського потенціалу в Індії вже сформувалась нова генерація національних ІТ-підприємців. Тепер набагато престижніше будувати кар'єру і досягати добробуту, не залишаючи батьківщини, бо для цього є виробничі й соціальні передумови.

Згідно з теорією Кастельса, початкова фаза інформаційного суспільства – це не що інше як індустріальне суспільство разом з багатоманітними цифровими інформаційно-комунікаційними послугами, так би мовити «оцифроване» суспільство. Компанія «Lucky.Net», на підставі аналізу західного досвіду розвитку Інтернету та електронного бізнесу, розробила трирівневу систему оцінок впливу Інтернету на економіку країни [2]. Відповідно до неї, вітчизняна економіка має стати каталізатором розвитку ІТ-індустрії країни. Оскільки у 2008 р. потенційний ринок Інтернету досяг в Україні понад 10 млн користувачів.

Продукція та послуги Інтернету мають певні особливості. Зокрема, майже всі витрати припадають на етап розробки та виходу на ринок. Ціна програмного забезпечення визначається витратами на його розробку. Його відтворення на відміну від машин, де постають щоразу нові затрати на сировину, працю, використання капіталу та поширення через мережу, – це мізерні витрати. Інтернет вигідний, бо підприємства отримують від нього велику фінансову користь, але водночас він зумовлює спосіб ведення бізнесу.

Розвитку Інтернету властиві певні особливості. Якщо на початковому технологічному етапі його розвитку економічні зв'язки із секторами індустріальної економіки не мали особливого значення, бо всіх цікавив лише доступ у мережу, то тепер Інтернет став використовуватись як інформаційно-комунікаційна основа для електронного бізнесу (дистанційне навчання, телемедицина та ін.). А. Габович вважає: «Інтернет – це гроші. Науковість доходи, засновані на неухильному дотриманні прав інтелектуальної власності» [6, с. 12– 13].

В Україні також створено діючі зразки інтелектуальної високопродуктивної кластерної

багатопроекторної системи, яка є перспективним напрямом вітчизняної конкурентоспроможної індустрії комп'ютеробудування. Фактично це суперкомп'ютери, які здатні забезпечити розв'язання багатьох завдань економіки, науки і техніки, оборони і безпеки країни [3]. Таким чином, інтернет-технології – це саме та сфера, завдяки розвитку якої Україна, використовуючи свої людський, виробничий і науково-технологічний потенціали, зможе скласти конкуренцію іншим країнам на світовому ринку і покращити головні макроекономічні показники. Однак темпи зростання мережі Інтернет в Україні поки що недостатні.

Висновки. Отже, перспективними сферами інноваційної зайнятості молоді є високотехнологічні галузі сектору інформаційно-комунікаційних технологій і соціальних послуг, де за допомогою різноманітних фінансових стимулів необхідно активізувати розвиток молодіжного підприємництва.

Сучасну систему формування інноваційного потенціалу молоді для розвитку молодіжного підприємництва визначають: стан розвитку нашої держави, який обумовлює інституціональне середовище в країні; рівень матеріального забезпечення більшості українських громадян, який не дозволяє достатнім чином сформувати інноваційний потенціал молоді на рівні розвинених європейських країн; загальна система середньої та вищої освіти, яка потребує подальшого переосмислення змісту надання освітніх послуг, спрямованого на підготовку суб'єктів господарювання у ринковому середовищі, що передбачає впровадження нових інформаційних технологій та інноваційних методів у навчальний процес; невпинний «відтік молодих мізків» за кордон, який знижує кількість та якість кваліфікований молодих спеціалістів в Україні; безробіття серед випускників ВНЗ з економічною та юридичною освітою, оскільки правове та економічне середовище не є сприятливим для їхньої самозайнятості та відкриття власної справи; невисокий рівень загального соціокультурного розвитку, який свідчить про пасивність та небажання молоді до соціалізації у суспільстві, що знижує можливості до творчого різностороннього збагачення.

Література

1. Бойко З. Проект «Проблеми трудової міграції української молоді» [Електронний ресурс] / Злата Бойко // Інформаційний департамент «Дискорпус». – 2010. – № 2. – Режим доступу : <http://www.dipcorpus.info.at.ua>.
2. Вовканич С. Й. Активізація наукової діяльності молоді в системі інноваційного розвитку / С. Й. Вовканич, О. Т. Риндзак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 186 с.
3. Гаташ В. Бізнес-інкубатор для маленьких і середніх інноваційних фірм [Електронний ресурс] / В. Гаташ. – Режим доступу : <http://www.zn.kiev.ua>.
4. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в трансформаційній економіці : [монографія] / О. В. Шкурупій / Укоопспілка; Київ. нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана; Полтавський ун-т споживчої кооперації України, кафедра міжнар. економ. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 268 с.
5. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України / І. А. Павленко / Київ. нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
6. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / Зянько В. В. / Вінницький нац. техн. ун-т. – Вінниця : УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2008. – 397 с.
7. Empowering Entrepreneurship Success: Junior Achievement's 2010 Teens and Entrepreneurship Survey [Електронний ресурс] – New York, 2010. – Режим доступу : <http://www.ja.org>.
8. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life [Електронний ресурс] – New York, 2002. – Режим доступу : <http://people.vanderbilt.edu>
9. Miller & Newberg, Inc.. FigurativelySpeaking (2002) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.miller-newberg.com/html/4.2002.pdf>
10. Millar, G.W. E. Paul Torrance – «The Creativity Man» [Електронний ресурс] – NJ: AblexPublishing, 1997. – Режим доступу : <http://www.amcreativityassoc.org>

References

1. Boiko Z. Proekt «Problemy trudovoi mihratsii ukrainskoi molodi» [Elektronnyi resurs] / Zlata Boiko / Informatsiyni departament «Dyskorpus». – 2010. – #2. – dostupnyi z : <http://www.dipcorpus.info.at.ua>.
2. Vovkanych S. Y. Aktyvizatsiia naukovoii diialnosti molodi v systemi innovatsiinoho rozvytku / S. Y. Vovkanych, O. T. Ryndzak. – Lviv : IRD NAN Ukrainy, 2006. – 186 s.
3. Hatash V. Biznes-inkubator dlia malenkykh i serednykh innovatsiinykh firm [Elektronnyi resurs] / V. Hatash. – dostupnyi z : <http://www.zn.kiev.ua>.
4. Shkurupii O. V. Intelektualnyi kapital v transformatsiinii ekonomitsi : monohrafiia / O. V. Shkurupii / Ukoopspilka; Kyiv. nats. ekonom. un-t im. Vadyma Hetmana; Poltavskiy un-t spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy, kafedra mizhnar. ekonom. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 268 s.
5. Pavlenko I. A. Innovatsiine pidpriemnytstvo u transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy / I. A. Pavlenko; Kyiv. nats. ekonom. un-t im. Vadyma Hetmana. – K. : KNEU, 2007. – 248 s.
6. Zianko V. V. Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku: monohrafiia / Zianko V. V. / Vinnytskyi nats. tekhn. un-t. – Vinnytsia : UNIVERSUM– Vinnytsia, 2008. – 397 s.
7. Empowering Entrepreneurship Success: Junior Achievements 2010 Teens and Entrepreneurship Survey // [Elektronnyi resurs] – New York, 2010. – dostupnyi z : <http://www.ja.org>.
8. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How Its Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life // [Elektronnyi resurs] – New York, 2002. – dostupnyi z : <http://people.vanderbilt.edu>

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

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

УДК 331.5.024.5

Т.Г. КРАВЦОВА

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ

У статті обґрунтовано актуальність та стратегічні завдання інституалізації соціально-трудо­вих відносин в контексті необхідності прискорення модернізаційних перетворень у трудовій сфері в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відносини, модернізація, інституціалізація, формалізація трудових відносин, соціальний капітал.

T. KRAVTSOVA

Institute of demography and social research of the Ukrainian Academy of Sciences

INSTITUTIONALIZATION OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION TASKS

Abstract. The relevance and strategic objectives of social and labour relations institutionalization in the context of the need to accelerate the modernization reforms in sphere of employment in today's conditions of Ukraine's socio-economic development have been proved in the article, as well as main directions of the state policy towards the formalization of social and labour relations, guaranteeing their democracy and high social and economic standards for hired labour. The need of legalization of this area in order to ensure the predictability of socio-economic development and to increase significantly the effectiveness of state policy in the area of modernization of social and labour relations have been proved.

Key words: social and labour relations, modernization, institutionalization, the formalization of labour relations, social capital.

Постановка проблеми. Модернізація соціально-трудо­вих відносин (СТВ) націлена на широке розповсюдження та інституалізацію «гуманізованих» суспільних відносин та розбудову ефективно функціонуючої соціально орієнтованої економіки з досягненням високих соціальних стандартів та показників людського розвитку шляхом забезпечення продуктивної зайнятості населення. В період загострення кризових явищ саме сфера соціально-трудо­вих відносин, яка, фактично, є вузловою точкою перетину всіх без винятку соціально-економічних процесів у суспільстві, набуває домінуючого значення з точки зору виникнення осередків соціальної напруги, і водночас виступає в ролі каталізатора суспільного розвитку за умови реалізації успішних програм модернізації СТВ, оптимізації й зростання ефективності взаємовідносин між усіма учасниками трудової сфери.

Аналіз останніх джерел. Актуальність проблематики інституалізації соціально-трудо­вих відносин в контексті завдань модернізації широко відображена у працях вітчизняних науковців, зокрема, Т.А. Заяць, Д.П. Богині, О.А. Грیشової, А.М. Колога, Е.М. Лібанової, Л.С. Макарової, В.М. Новікова та ін. Втім, на тлі ескалації кризи довіри в українському суспільстві та гострих протиріч між капіталом і найманою працею, проблематика формалізації соціально-трудо­вої сфери та приведення її у відповідність з організаційно-правовими, соціальними та економічними стандартами високорозвинених демократичних суспільств постає особливо гостро. Необхідність істотного прискорення модернізаційних перетворень в напрямку досягнення цих цілей і зумовила вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри сформовані в Україні базові інституційні передумови функціонування соціально-трудо­вих відносин ринкової економіки, надзвичайно актуальною залишається проблема якісного оздоровлення інституціонально-трудо­вого середовища в напрямку подолання пануючої у суспільстві системної корупції, істотного скорочення неформального сегменту трудової сфери та приведення соціально-трудо­вих відносин у відповідність з сучасними принципами функціонування високорозвиненого правового демократичного суспільства. В практичній площині реалізація стратегічного напрямку формування відповідних інституціональних умов насамперед актуалізує забезпечення таких базових передумов:

- Реалізація дієвої програми системної боротьби з корупцією та правовим нігілізмом на всіх рівнях державної влади та у суспільстві загалом.
- Формування підкріпленого реальними кроками і досягненнями позитивного іміджу державної влади як основного рушія модернізації інституційного середовища СТВ та повернення довіри суспільства до

управлінських рішень.

- Удосконалення нормативно-правового поля країни в напрямку забезпечення стабілізації суспільно-майнових відносин та гарантування законодавчого забезпечення права власності.

- Налагодження системи стійких конструктивних зв'язків між всіма учасниками СТВ з метою зростання ефективності модернізаційної діяльності, удосконалення інструментарію ведення соціального діалогу на засадах принципів демократичності, незалежності, гласності та відкритості.

Оскільки питання модернізації інституціональної сфери соціально-трудових відносин мають аналізуватися насамперед через призму загальної стабільності інституцій та верховенства права в країні, серед першочергових завдань забезпечення продуктивної модернізації соціально-трудових відносин – удосконалення трудового законодавства з метою його адаптації до сучасних реалій та вимог соціально-економічного розвитку, а також приведення у відповідність з європейськими стандартами захисту прав працівників в рамках задекларованих на найвищому рівні цілей євроінтеграційної політики.

Основні зусилля мають бути зосереджені у напрацюванні адекватних сучасним умовам та обов'язкових для дотримання всіма інституціями процесуальних установлень, ігнорування яких передбачає застосування адекватних правових засобів. Через загострення негативних явищ посилення соціально-економічної незахищеності та вразливості працівників, першочерговим завданням є встановлення та гарантування державою законодавчого дотримання «справедливих» соціально орієнтованих правил та норм функціонування соціально-трудових відносин, та впровадження в господарську практику ефективних засобів юридичного захисту працівників. В цьому контексті першочергової актуальності набуває ґрунтовне доопрацювання (докорінне оновлення) одного з базових законодавчих документів країни – Трудового кодексу, положення якого мають відповідати імплементаційним міжнародним трудовим стандартам, що сприятиме врахуванню найкращого міжнародного досвіду в сфері трудових відносин, який накопичувався протягом тривалого часу. З урахуванням сучасних міжнародних стандартів правового забезпечення трудової сфери можна виділити такі пріоритети розбудови цивілізованої системи регулювання соціально-трудових відносин: 1) права людини у сфері трудових відносин, зайнятості, співробітництва у трудових відносинах; 2) умови праці, заробітна плата, робочий час і час відпочинку, безпека та гігієна праці, виробниче середовище, охорона праці, побутове обслуговування, житлові умови і час відпочинку, соціальне забезпечення, регулювання й охорона праці окремих соціальних груп і особливих категорій працівників; 3) захист трудових прав, трудові спори, юридична відповідальність.

При здійсненні модернізації соціально-трудової сфери першочергової уваги з боку держави потребують громадяни з низькими доходами, а також зайняті у неформальному секторі економіки, які фактично знаходяться поза правовим полем трудового законодавства та позбавлені соціальних гарантій. Треба зазначити, що соціально-економічна нерівність виступає істотним чинником формування сприятливого середовища для розвитку тіньових відносин. Збільшуючи вартість ведення легального бізнесу, тіньові економічні відносини стримують розвиток національних економік та посилюють нерівність як всередині країн, так і між ними.

Згідно з аналітичними розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України обсяг тіньової економіки протягом 2011–2012 років стабілізувався на рівні 34 %, дещо знизившись порівняно з попереднім періодом (39% – у кризовому 2009 р.). Втім, відповідно до розрахунків зарубіжних фахівців, Україна залишається за цим показником лідером серед європейських країн. Протягом 199–2007 рр. частка нелегального сектору дещо скоротилася (з 52,7 до 46,8), однак все ще залишається надмірною, перевищуючи усереднений показник по країнах ОЕСР за відповідний період більше, ніж утричі (16,8 – 13,9%) [1, с. 23, 64].

Як засвідчує світовий досвід, зростання тіньового сектору економіки до обсягу понад 30% призводить до критичного рівня загострення макроекономічних дисбалансів, криміналізації та некерованості економіки. Окрім того, практична складність адекватного і коректного обліку тіньового сектору у загальному обсязі економіки обумовлює неможливість отримання достовірних поточних та прогнозних макроекономічних показників, та, відповідно, вироблення ефективної державної та регіональної політики на ринку праці), що практично унеможлиблює продуктивну реалізацію модернізаційних перетворень у сфері СТВ.

Вироблення ефективних механізмів легалізації економічної діяльності та протидії виведенню коштів з країни призведе до значного нарощування ресурсної бази здійснення модернізаційних перетворень. Адекватний перерозподіл фінансових ресурсів покликаний також зменшити економічну залежність працівників через гарантування повноцінного забезпечення їх матеріальних та духовних потреб завдяки зростанню рівня доходів та соціальної захищеності, подоланню надмірної економічної стратифікації і протидії соціальній деградації певних верств населення. В практичній площині модернізаційних перетворень вирішення окреслених проблем насамперед передбачає досягнення таких цілей:

- вироблення дієвих механізмів детінізації економіки, формалізації та легітимізації соціально-трудових відносин з забезпеченням базових соціальних та трудових прав працівників: гарантування належного рівня оплати та умов праці, дотримання встановлених термінів тривалості оплачуваних відпусток та лікарняних тощо;

- забезпечення суттєвого зростання рівня мінімальних стандартів з оплати праці та соціального

захисту в усіх сферах економіки;

- чітке та економічно обгрунтоване визначення основних зобов'язань роботодавців, зокрема фінансово-податкових (так, за оцінками австрійського економіста Ф. Шнайдера, який спеціалізується на дослідженні неформального сектору, домінантним чинником зростання тіньової економіки є надмірне зростання тягара податкових та соціальних відрахувань [1, с. 15]) та їх адміністративно-дисциплінарної і навіть кримінальної відповідальності не лише перед державою, але й працівниками, в аспекті дотримання нормативно-правових стандартів трудової сфери (так, наприклад, у новому Податковому кодексі передбачені штрафні санкції для роботодавців, які своєчасно не здійснюють належні податкові перерахування до державного бюджету, в той час як для працівників не передбачено жодних засобів правового захисту в разі затримок з виплати заробітної плати тощо);

- сприяння демократизації соціально-трудова відносин на мікрорівні шляхом розробки дієвого механізму залучення працівників до управління підприємствами;

- розробка та прийняття відповідного нормативно-правового забезпечення для громадського інспектування праці та формування ефективної системи суспільного контролю в сфері реалізації трудових прав працівників;

- впровадження дієвих механізмів інституціалізації системи соціального партнерства та врегулювання правового статусу профспілок з метою зростання ефективності їх діяльності в аспекті захисту прав працівників; закріплення на законодавчому рівні не лише прав, але й обов'язків профспілкових органів, їх адміністративної та фінансово-майнової відповідальності за виконання взятих на себе зобов'язань.

В контексті вищевикладеного актуалізується одне з головних і найскладніших завдань управління процесом інституціалізації якісно оновлених соціально-трудова відносин, яке полягає у приведенні у відповідність та узгодженні цілей розвитку окремих індивідів та організацій з модернізаційними завданнями за рахунок нарощування соціального капіталу країни.

Соціальний капітал, згідно положень сучасної економічної науки, є основою прогресивного розвитку ринкової економіки. Світовий досвід переконливо свідчить про наявність тісного взаємозв'язку між рівнем довіри і толерантності у суспільстві та його економічним процвітанням [2]. Саме через це задачі зміцнення соціального капіталу особливо актуалізуються в контексті завдань інституціалізації СТВ з метою зростання якості та ефективності взаємодії між суб'єктами соціально-трудова сфери.

Оскільки одним з індикаторів розвитку соціального капіталу є кількість та ефективність роботи громадських об'єднань, а також рівень довіри громадян до соціальних інститутів, актуальним є кардинальне реформування та інтенсифікація діяльності профспілкових організацій в напрямку розбудови «відповідальних» відносин суб'єктів трудової сфери, забезпечення їх відкритості та налагодження продуктивних вертикальних та горизонтальних зв'язків у системі СТВ. Ця проблематика має вирішуватися в контексті завдань розбудови адекватного для продуктивної модернізації інституційного середовища. Принагідно зазначимо, що практика європейських країн підтверджує найвищу результативність в аспекті оптимізації взаємовідносин та суперечностей у трудовій сфері за рахунок застосування найменш витратних правових засобів переконання, консультування, інформування та рекламування, врахування цього досвіду є особливо цінним в умовах обмеженості ресурсної бази проведення модернізаційних перетворень в сфері СТВ.

Висновки. Треба підкреслити, що особливо гостро наразі стоїть питання подолання вираженої соціально-економічної стратифікації та конфронтації між основними суб'єктами соціально-трудова відносин, оскільки специфіка та якість їх взаємодії радикально впливають на продуктивність трудової діяльності та перспективи соціально-економічного розвитку країни загалом. Удосконалення відповідного нормативно-правового забезпечення в напрямку подолання наявних протиріч у трудовій сфері, забезпечення прозорості, формалізації та легітимізації правил та процедур взаємодії дозволять інтенсифікувати модернізаційні перетворення в системі СТВ завдяки зростанню рівня довіри, ініціативності, здатності та бажання домовлятися щодо шляхів та методів досягнення спільних цілей, а також створювати інноваційні форми взаємодії.

Література

1. Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2031951

2. Borschier V. Trust and tolerance: Enabling social capital formation for modern economic growth and societal change [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suz.uzh.ch/borschier/onlinetexte/TrustAndToleranceSidney-final-print.pdf>

References

1. Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2031951

2. Borschier V. Trust and tolerance: Enabling social capital formation for modern economic growth and societal change [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.suz.uzh.ch/borschier/onlinetexte/TrustAndToleranceSidney-final-print.pdf>

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент:

ФОРМУВАННЯ ДОСКОНАЛОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Розглянуто основні теоретичні та практичні підходи щодо формування досконалого трудового потенціалу підприємства. Ефективність функціонування підприємства в сучасних умовах значною мірою залежить від особистих якостей, професійної підготовки та високої кваліфікації трудового потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал, конкурентоспроможність трудового потенціалу, мотивація праці.

E. V. KOSHONKO

Khmelnitsky National University

FORMATION OF PERFECT LABOUR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE AS AN EFFECTIVE MEANS OF USE OF HUMAN RESOURCES

The main theoretical and practical approaches to formation of perfect labour potential of the enterprise. Efficiency of functioning of the enterprise in modern conditions largely depends on the personal qualities, training and qualifications of the labour potential.

Key words: labour potential, competitiveness of labour potential, motivation.

Інтенсифікація глобального економічного прогресу висуває на перший план проблеми дослідження, ефективного використання і можливостей управління ресурсами розвитку для сталого розвитку економік на національному і світовому рівнях. Формування конкурентоспроможного трудового потенціалу є одним із головних стратегічних завдань, ефективне вирішення якого певною мірою впливає на реалізацію довгострокової стратегії, що має забезпечити міцне підґрунтя України як високорозвиненої соціальної за своєю сутністю, демократичної правової держави, її інтегрування у світовий економічний процес як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

Провідні країни світу визнали, що на сьогодні саме розвиток людського потенціалу є основним ресурсом сталого економічного зростання і конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Людський потенціал постає головним фактором виробництва товарів і послуг в контексті переходу до інформаційного суспільства і розбудови новітньої економіки, заснованої на знаннях.

Кадровий потенціал є однією з вагомих складових потенціалу підприємства, регіону чи країни. Будучи головною продуктивною силою, він безпосередньо впливає на ефективну роботу підприємницької структури та забезпечує її конкурентоспроможність та національної економіки загалом. Ефективне використання трудових ресурсів та кадрового потенціалу дасть можливість Україні бути рівноправним учасником світового ринку праці та адаптуватися до міжнародної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема аналізу та оцінки ефективного використання трудових ресурсів та кадрового потенціалу постійно перебуває в центрі уваги учених-економістів. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили вітчизняні учені: О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, М. Долішній, С. Злупко, Н. Краснокутська, А. Колот, Л. Корчевська, В. Лич, В. Онікієнко, І. Петрова, П. Саблук, А. Чухно, Л. Шаульська та інші. Серед зарубіжних науковців слід виділити таких, як М. Альберт, М. Вебер, Л. Ерхард, Д. Кейнс, Ф. Кене, Ф. Лассаль, А. Маршалл, Р. Оуен, Л. Портер, А. Сміт, Ф. Тейлор, М. Фур'є, Й. Шумпетер та інші. А. Томпсон і А. Стрикленд відзначають: "Талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці – це не тільки ресурс, що уможливорює ефективно досягати поставлених цілей, але й джерело конкурентної переваги" [1].

Концепція конкурентоспроможного трудового потенціалу знайшла своє відображення в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, у дослідженнях О.Я. Кібанова та Р.А. Фатхутдінова порушується проблема конкурентних переваг персоналу, О. Грішнова та О. Шпирко обґрунтовують критерії визначення та показники вимірювання конкурентоспроможності трудового потенціалу, О.Ю. Славгородська та В.Г. Щербак класифікують конкурентні переваги персоналу підприємства. Однак, зважаючи на вирішальне значення цієї економічної категорії, комплексне теоретичне обґрунтування ролі трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства залишається актуальним та визначає необхідність подальшої наукової роботи у цьому напрямку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні необхідності формування досконалого трудового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності людських ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Однією з передумов успішного функціонування будь-якого виробництва є раціональне використання трудового потенціалу, який розглядається як один з найважливіших стратегічних чинників, що сприяє успішності реалізації цілей підприємства. Оскільки від рівня кваліфікації, професіоналізму та інших якісних характеристик персоналу залежать конкурентні переваги підприємств на ринку і, безумовно, конкурентоспроможність галузей та економіки держави загалом, важливо розглядати в тісному взаємозв'язку зміст категорій „конкурентоспроможність робочої

сили”, „конкурентоспроможність підприємств”, „конкурентоспроможність держави” [2].

Важливе значення має конкурентоспроможність працівника і на особистісному рівні. Чим вищою вона є, тим більші у працівника можливості вибору на ринку праці. Адже, виходячи на ринок праці для залучення робочої сили відповідної якості, роботодавці (покупці) мають за мету примноження власного доходу із залученням працівників на найвигідніших умовах. Водночас продавці робочої сили (наймані працівники) намагаються одержати роботу та винагороду за неї відповідно до кількості, якості і складності праці, відшкодувати втрачені трудовозусилля, талант, знання, вміння і трудові навички, проявлену майстерність, одержати певний соціальний захист.

Конкурентоспроможність формується як інтегральний показник тих якостей, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу. Дедалі більшої ваги набуває розуміння ролі працівників у виробничому процесі не тільки з точки зору суто технічного використання людського фактора, але і з позиції трактування складного соціально-економічного явища, яке включає задоволення потреб нематеріального характеру, соціально-трудова відносина між людьми.

Більшість підприємств, які працюють у нових ринкових умовах господарювання, потребує спеціалістів високої кваліфікації з достатнім досвідом роботи, адже вимоги ринку диктують наявність невинного процесу удосконалення якості продукції, відтак зміна ринкової кон'юнктури чинить вплив на професійно-кваліфікаційний рівень її виробників. Отже, якісний рівень персоналу перестає бути статичним явищем і підлягає зміні під впливом чинників, які формує ринок. В умовах конкурентного середовища роботодавці змушені, керуючись метою отримання більшого прибутку, проявляти інноваційну активність, збільшувати інвестиції в людський капітал, заохочувати творчий підхід до праці [2].

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого повинні прагнути і самі працівники, і організація, в якій вони працюють. Розвиток навиків і кваліфікації, набуття досвіду роботи відбувається об'єктивно і змінити можна тільки термін перебігу цього процесу. Тому для підвищення конкурентоздатності працівник повинен прагнути розширювати свої знання і кваліфікацію як у цій сфері діяльності, так і в інших сферах.

Для промислових підприємств необхідність актуалізації механізму мотивації трудового потенціалу обумовлена ще однією важливою обставиною. Виробнича діяльність багатьох промислових підприємств характеризується значним зниженням обсягів випуску продукції. У зв'язку з цим виникає необхідність приведення чисельності персоналу у відповідність до обсягів виробництва, що змінилися. Керівництво підприємств зацікавлене у забезпеченні збереження висококваліфікованих працівників, створенні стабільного трудового колективу, здатного виконувати нові і складні завдання розвитку підприємства. Досягнути цього не можна без істотного перегляду системи мотивації, оскільки за недостатньої її якості і досконалості саме кваліфіковані фахівці, що користуються попитом на ринку праці, покинуть підприємство першими.

Дієвий механізм мотивації є важливою умовою якісної праці, яка, будучи джерелом забезпечення постійного економічного зростання, сприяє підвищенню добробуту та рівня життя працівників підприємства. Згідно з теорією управління, функція мотивації об'єднує два аспекти – інструментальний, тобто такий, що полягає в примушенні підлеглих виконувати їхні обов'язки, і соціально-психологічний, тобто такий, що належить до усунення напруги і конфліктів, які заважають трудовому процесу і його активізації. Співвідношення між цими аспектами в різних організаціях різне. Домінування того чи іншого аспекту обумовлюється складною природою і різноманітністю впливу кожного окремого працівника на ефективність діяльності підприємства [5].

Н. Мазур [4] вважає, що найважливішою характеристикою ефективності використання людських ресурсів на підприємстві є продуктивність персоналу, яка забезпечується факторами, найважливішими з яких є мотивація. Також П.М. Мазур вважає, що система мотивації продуктивності персоналу є сукупністю взаємодіючих підсистем, а саме: потреб, стимулів та мотивів. Класифікацію людських потреб узгоджено з реально існуючими видами стимулів – матеріальними і соціально-психологічними. Згаданий автор пропонує виділяти стимули так звані стохастичні (випадкові), які не регулюються суб'єктом управління (роботодавцем, менеджером) і цілеспрямовані, тобто детерміновані фактори безпосереднього впливу суб'єкта управління на працівників. Щодо мотивів, то вони формуються залежно від співвідношення потреб і стимулів персоналу.

А. Гош [3], вказує на те, що найважливішою ознакою людини як складової виробничих сил суспільства є її ставлення до праці. Причому формується це ставлення під впливом двох категорій факторів, а саме: внутрішніх (спонукальних, що призводять до дії природні та інтелектуальні якості людини) і зовнішніх (суспільних, які підсилюють ефект виявлення природних якостей). Отже, виробничі можливості суспільства визначаються трудовими потенціалами працівників, які є похідними від їх природних (фізичних та сенсорних) якостей, професійного рівня, вмінь та навичок, рівня організованості, інформованості, дисциплінованості та інших особистих якостей.

Враховуючи зазначені вище позиції, можемо зробити висновок про те, що підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства залежить від використання його трудового потенціалу. В свою чергу, зростання продуктивності праці має місце у тому випадку, коли сформований комплекс спонукальних та стимулюючих факторів, які повинні стати рушійною силою під час реалізації потенційних можливостей

працівників. У цьому комплексі факторів ключова роль належить мотивації трудової діяльності.

Трудовий потенціал є важливою складовою потенціалу підприємства, тому характеризує можливості підприємства у досягненні його цілей. До того ж особливого значення набуває конкурентоспроможність трудового потенціалу і пряма зацікавленість керівництва підприємства сприяти становленню творчого типу працівника, органічно включеного в систему конкурентних відносин.

Психологічним чинникам впливу на персонал (охорона здоров'я, охорона праці, моральний клімат у колективі, пільги, конфліктогенність колективу) на підприємстві відводиться роль амортизатора, здатного зменшити за потреби соціальну напругу, забезпечити цілісність колективу та реалізацію трудового потенціалу.

До виділення цієї групи мотиваторів спонукала наявна класифікація основних типів працівників відповідно до видів трудової мотивації, згідно з якою виділяють наступні [5]:

- Альтруїстично орієнтований тип працівника, який визначається достатньо високим рівнем відповідальності за якісне виконання поставлених завдань та необхідністю отримання високої суспільної оцінки корисності своєї праці, характеризується пріоритетністю дії моральних стимулів. Значення матеріальних стимулів для працівників цього типу має неперіоритетний характер, що обумовлює слабкість позицій цих працівників у відстоюванні своїх матеріальних інтересів, їх соціальну незахищеність.

- Матеріально орієнтований тип працівника першочергово орієнтований на задоволення матеріальних потреб, тоді як мотиви суспільної корисності, спрямовані на посилення творчого елементу трудового процесу (підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівника), мають підпорядковане значення.

- Творчо (креативно) орієнтований тип працівника націлений на формування цивілізованого економічного інтересу, пов'язаного зі створенням сприятливих умов для самореалізації індивіда. Спрямованість економічних інтересів цього типу працівника на максимізацію кінцевих результатів за рахунок мобілізації резервів саморозвитку, систематичного підвищення рівня кваліфікації, професійної мобільності, сприйнятливості до інновацій, зростання працездатності, виступає суттєвим чинником підвищення рівня його трудового потенціалу.

У наведеній системі мотиваторів праці особливе місце відводиться матеріальним мотиваторам. Обумовлюється це тим, що на вітчизняних промислових підприємствах при недостатньо високому рівні оплати праці є важливим посилення значущості заробітної плати з метою збереження трудового потенціалу. Оскільки багато підприємств не можуть через важкий фінансовий стан виплачувати достатню винагороду в абсолютному виразі, то базою розробки системи матеріального стимулювання може бути теорія справедливості, яка має ряд серйозних переваг, важливих саме для сучасних умов господарювання. Згідно з цією теорією працівники суб'єктивно зіставляють свої винагороди із затраченими зусиллями та з винагородами інших працівників, які виконують аналогічну роботу. Допоки працівники не вважатимуть винагороди справедливими, їхня віддача в роботі буде низькою.

Переваги мотиваційної системи, побудованої на засадах теорії справедливості, полягають у такому [5]:

- ця теорія наочна, проста для розуміння і не вимагає трудомісткого аналізу потреб конкретних працівників і важливості для них різних видів винагород;
- за неможливості підприємств за конкретних умов виплачувати достатню винагороду працівникам в грошовому виразі, значущість її відносної справедливості підвищується;
- усвідомлення справедливості мотивації може слугувати підставою для збереження кваліфікованих фахівців на підприємстві, тоді як відчуття несправедливості може бути достатньо серйозним спонукальним мотивом зміни місця роботи;
- у межах цієї теорії частково реалізується і змістовий підхід. Так, за допомогою порівняння своєї заробітної плати з іншими забезпечується реалізація таких потреб, як визнання, пошана, самовираження.

Ще однією ланкою виникнення значного впливу на систему мотиваторів є ціннісні орієнтації трудового потенціалу, які характеризують особисті прагнення і потреби працівників, які не співпадають (повністю чи частково) із загальними цілями розвитку підприємства. Ціннісні орієнтації є визначальним фактором людської поведінки, оскільки характеризують скерованість особистості на ті чи інші суспільні цінності.

Під час використання трудового потенціалу підприємства важливим вважається збіг ціннісних орієнтацій працівників за якомога більшою кількістю ознак, що дозволяє зблизити індивідуальні та загальні інтереси працівників. Ефектом від такого зближення ціннісних орієнтацій буде посилення синергетичного впливу в разі виникнення будь-яких складностей під час виконання виробничих завдань.

Забезпечення ефективності кадрового менеджменту можливе і тоді, коли загальні цілі підприємства є об'єднанням цілей зацікавлених сторін. Працівники в змозі досягти мети, якщо кожен ясно уявляє собі бажані результати. Члени колективу швидше присвятили себе якійсь меті, якщо розділяють її і вважають власною метою. Дійти до такої згоди не просто, але досягнення цього є істотною передумовою забезпечення ефективної роботи кадрів.

Наукові дослідження таких вчених, як Анищенко І.В., Кліяненко Б., Большенко С., Шаульської Л.В. дають можливість дослідити важливість трудового потенціалу для людського потенціалу та проблеми його

формування. Разом з тим, низка проблем щодо забезпечення конкурентоспроможності населення на ринку праці, залишилась невирішеною.

Трудовий потенціал – це соціально-економічна категорія, під якою розуміють сукупність якісних та кількісних характеристик трудових ресурсів, що визначають максимальні можливості виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції та надання послуг відповідно до попиту регіонального, національного та міжнародних товарних ринків; розвитку інфраструктури, сфери освіти і мистецтва, активізації інноваційної діяльності [8].

В дослідженні [1] доведено, що формування трудового потенціалу є складовою частиною нової концепції формування людського потенціалу, як визначального капіталу. В Україні формування конкурентоспроможного трудового потенціалу супроводжується виникненням цілої низки економічних та соціальних проблем, що провокують зростання психологічної напруги населення.

Конкурентоспроможністю трудового потенціалу слід вважати сукупність його кількісних і якісних структурних елементів, які у взаємодії і оптимальному співвідношенні сприяють економічному та соціальному розвитку окремого регіону з випереджаючими темпами щодо інших [8].

У забезпеченні конкурентоспроможності людських ресурсів зацікавлені як самі працівники, так і роботодавці. Проте проблема формування трудового потенціалу повинна знаходити підтримку і на державному рівні. Серед заходів щодо вирішення проблем, які впливають на формування трудового потенціалу, соціальну безпеку держави, мають бути наступні [7]:

- досягнення на законодавчому та урядовому рівнях стабілізації фінансового стану позабюджетних страхових та інших соціальних фондів;
- розширення джерела фінансування соціальних послуг та надання їх підприємствам усіх форм власності;
- впровадження адресної системи соціальної підтримки населення та досягнення визначеної Конституцією України мети – застосування в повному обсязі мінімальних соціальних стандартів;
- подолання бідності різних категорій населення та сприяння становленню потужного середнього класу;

- забезпечення доступу до освіти, медицини, культури тощо малозабезпечених верств населення.

Всі ці напрями соціально орієнтованої політики держави щодо формування трудового потенціалу вже на цій фазі посилюють соціальну домінанту національної та створюють сприятливі передумови щодо розподілу трудового потенціалу і його ефективного використання.

Висновки. Отже, трудовий потенціал України на сучасному етапі має неоднозначний характер. З одного боку, відбувається поліпшення його певних якісних характеристик: збільшується частка населення з вищою освітою; формується уміння працювати у ринковому середовищі; підвищується підприємницька активність. До того ж в Україні відбуваються процеси, які призводять до руйнації трудового потенціалу. Не підвищуються темпи відтворення населення, внаслідок чого його структура набуває більш вираженого депопуляційного характеру.

Важливим чинником формування трудового потенціалу є досягнення високого рівня життя населення. За даними виконаного аналізу спостерігаються позитивні тенденції щодо зростання номінальної заробітної плати та збільшення її частки в структурі доходів, проте знижується реальний наявний дохід та реальна заробітна плата, зберігаються структурні диспропорції в оплаті праці за галузевою та регіональною ознаками.

Перебуваючи в умовах кризової ситуації, наші підприємства приділяють мало уваги підвищенню ефективності формування і використання трудового потенціалу своїх працівників. Але, як відомо, функціонування економіки має циклічний характер. Тому після погіршення фінансового стану неминуче слідує етап відродження, наступного витка розвитку. Про таку зміну ситуації потрібно пам'ятати вже сьогодні і не приймати необдуманих рішень щодо звільнення персоналу, використання режиму вимушеної неповної зайнятості, відпусток з ініціативи адміністрації. Трудовий потенціал підприємства значно легше зберегти, аніж в подальшому його відновлювати.

Література

1. Анищенко І.В. Організаційно-економічний механізм відтворення трудового потенціалу на державному рівні / І.В. Анищенко // Фондовий ринок. – 2006. – № 5. – С. 35–39.
2. Галаз Л.В. Роль конкурентоспроможного трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства // Л.В. Галаз // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 611. – С. 162–170.
3. Гош А. Определяющий фактор возрождения производственных сил Украины / А. Гош // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 49–56.
4. Кліяненко Б. Вплив мотиваційного фактора на формування конкурентно спроможного трудового потенціалу регіону / Б. Кліяненко, С. Большенко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 7–15.
5. Мазур Н.О. Формування системи мотивації продуктивності персоналу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Львів : Нац. ун-т "Львівська політехніка", 2004. – 20 с.

6. Петрович Й. М. Мотиваційні аспекти удосконалення використання трудового потенціалу промислових підприємств / Й. М. Петрович, Л. В. Галаз // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 725. – С. 339–345.

7. Шаульська Л.В. Соціально-трудова відносина як чинник розвитку трудового потенціалу / Л.В. Шаульська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6. – С. 137–143.

8. Шаульська Л.В. Умови розвитку трудового потенціалу / Л.В. Шаульська // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 58–62.

References

1. Anishhenko I.V. Organizacijno-ekonomichnij mehanizm vidtvorenja trudovogo potencialu na derzhavnomu rivni / I.V. Anishhenko // Fondovij rinhok. – 2006. – № 5. – S. 35–39.

2. Galaz L.V. Rol' konkurentospromozhnogo trudovogo potencialu v innovacijnomu rozvitku pidpriemstva // L.V. Galaz // Visnik nacional'nogo universitetu "L'vivs'ka politehnika". – 2008. – № 611. – S. 162–170.

3. Gosh A. Opredejajushhij faktor vozrozhdenija proizvodstvennyh sil Ukrainy / A. Gosh // Jekonomika Ukrainy. – 2003. – № 6. – S. 49–56.

4. Kljjanenko B. Vpliv motivacijnogo faktora na formuvannja konkurentno spromozhnogo trudovogo potencialu regionu / B. Kljjanenko, S. Bol'shenko // Regional'na ekonomika. – 2004. – № 4. – S. 7–15.

5. Mazur N.O. Formuvannja sistemi motivacii produktivnosti personalu pidpriemstva : avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk. – L'viv : Nac. un-t "L'vivs'ka politehnika", 2004. – 20 s.

6. Petrovich J. M. Motivacijni aspekti udoskonalennja vikoristannja trudovogo potencialu promislivih pidpriemstv / J. M. Petrovich, L. V. Galaz // Visnik nacional'nogo universitetu "L'vivs'ka politehnika". – 2012. – № 725. – S. 339–345.

7. Shaul's'ka L.V. Social'no-trodovi vidnosini jak chinnik rozvitku trudovogo potencialu / L.V. Shaul's'ka // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2005. – № 6. – S. 137–143.

8. Shaul's'ka L.V. Umovi rozvitku trudovogo potencialu / L.V. Shaul's'ka // Ekonomist. – 2005. – № 7. – S. 58–62.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 314.727

О. А. ОСІЙЧУК

Хмельницький національний університет

МІСЦЕ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Виділено основні структурні компоненти людського капіталу, описано процес їх формування у відповідності до життєвого циклу особи. Узагальнено чинники відтворення людського капіталу, основні з яких формуються під впливом розвитку інституційної системи. Виділено інститути домінуючого впливу на розвиток людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, структурні компоненти людського капіталу, конкурентоспроможність, чинники впливу, інститут, інституційна система.

OLHA OSIICHUK

Khmelnitskyi National University

ROLE OF INSTITUTIONAL SYSTEM IN HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

The aim of the research is to find out the key factors of human capital development, describe the structure of human capital and the phases of its development. The authors' aim is to describe the influence of institutional system on human capital forming.

The key structural components of human capital are underlined in the article. The process of their forming according to person's lifecycle is described. The key factors of human capital development are outlined and the most important among them, in the authors' opinion, are institutional factors. The influence of institutional system on human capital development is investigated. Also the author defines the institutes of dominant influence on human capital development.

Thus, the author finds out that institutional system of transitional social formations isn't highly developed and can't be observed as a positive factor of human capital development.

Keywords: human capital, structural components of human capital, competitiveness, influence factors, institution, institutional system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З переходом до інформаційного суспільства роль людини у господарських процесах помітно зростає. Формування конкурентоспроможного людського капіталу розглядається як першорядна запорука розвитку та модернізації держави, тому все більша увага акцентується на ролі людського капіталу в прискоренні економічного зростання та прогресу.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Серед дослідників проблеми людського капіталу необхідно виділити праці фундаторів Т. Шульца та Г. Беккера. Надалі основи теорії людського капіталу розроблялися Е. Денісоном, Дж. Кларком, Дж. Мінцером, та Б. Чізвіком. Вагомий внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили українські науковці В. Антонюк, Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Свтушенко, В. Куценко, Е. Лібанова, М. Ніколайчук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи наукові праці вітчизняних та закордонних вчених помічено, що недостатньо розробленою залишається проблема

людського капіталу в частині її розвитку в рамках інституційної системи.

Постановка завдання. З огляду на актуальність проблеми формування конкурентоспроможного людського капіталу необхідно дослідити основні структурні компоненти даної економічної категорії, процес їх розвитку та чинники впливу. Також необхідним є дослідження впливу інституційної системи на розвиток людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людський капітал – це комплексна економічна категорія, що включає в себе не лише набутті знання, досвід та вміння, а й такі характеристики як здоров'я, рівень культури, комунікативні та творчі здібності, здатність до швидкого освоєння нових знань тощо. З огляду на комплексність даної економічної категорії, в економічній думці не існує єдиної думки щодо структури індивідуального людського капіталу. Традиційно, у структурі людського капіталу виділяють компоненти залежно від сфери інвестицій, а саме у шкільну освіту, навчання на робочому місці, здоров'я, обсяг економічно значущої інформації [1]. Звертаючи увагу на фактор відчуженості активів у структурі людського капіталу, Є. Самородова та І. Скоблякова виділяють відчужуваний та невідчужуваний людський капітал [2]. До відчужуваних компонентів людського капіталу І. Скоблякова відносить соціальний, структурний, організаційний та бренд-капітали. На нашу думку, у структурі людського капіталу слід виділяти такі компоненти як: капітал здоров'я, культурно-моральний, трудовий, інтелектуальний, організаційно-підприємницький та соціальний капітали.

Таблиця 1

Розвиток людського капіталу у відповідності до життєвого циклу особи

Етапи життєвого циклу людського капіталу	0– 6 років	7– 17 років	18– 23 років	до 60 років (єдиний для чоловіків та жінок вік виходу на пенсію за віком)		після 60 років
	Народження, виховання	Загальна освіта	Професійна та вища освіта	Трудова діяльність		Пенсійний період
Структурні компоненти людського капіталу	Формування людського капіталу		Нагромадження людського капіталу	Відтворення людського капіталу	Пасивне використання людського капіталу	
Капітал здоров'я	Підтримка здорового способу життя, оздоровчі та лікувальні медичні послуги		Підтримка здорового способу життя, оздоровчі та лікувальні медичні послуги, охорона праці, дотримання правил техніки безпеки, профілактика захворювань			
Культурно-моральний капітал	Засвоєння норм та правил поведінки, культурних цінностей, моральне виховання		Саморозвиток, дотримання та популяризація моральних норм та культурних цінностей			
Інтелектуальний капітал	Виявлення та розвиток талантів і здібностей		Творча та інноваційна діяльність, захист прав інтелектуальної власності			
Трудовий капітал	Трудове виховання, часткова зайнятість		Підвищення кваліфікації та перекваліфікація на підприємствах, ефективність системи матеріального стимулювання		-	
Організаційно-підприємницький капітал	Виявлення та розвиток управлінських та підприємницьких здібностей, бізнес-освіта		Підприємницька діяльність, інтрапренерство		-	
Соціальний капітал	Розвиток соціальних якостей, соціальна освіта		Підвищення соціальної кваліфікації			
Джерела формування	Видатки міжнародних фондів й організацій					
	Видатки державного бюджету та бюджетів усіх рівнів, недержавних суспільних фондів та організацій					
	Видатки домогосподарств та окремих осіб, витрати їхнього часу					
	Видатки підприємств					

У відповідності до етапів життєдіяльності людини, а саме народження, виховання, отримання загальної освіти, здобуття професійної або вищої освіти, період трудової діяльності та пенсійний період, можна виділити й етапи формування людського капіталу: безпосередньо формування, нагромадження, відтворення та етап пасивного використання. Нагромадження людського капіталу на усіх етапах вимагає інвестицій у різних формах (табл. 1). Основними інвесторами виступають: держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни [3, с. 62].

Етап формування охоплює період від народження до працевлаштування особи, тобто включає період виховання, здобуття загальної середньої освіти та професійної освіти. У цей період формуються фізичні та ментальні здібності людини, нагромаджуються загальні та професійні знання, тобто формується людський потенціал, як вихідна база розвитку людського капіталу.

Етап нагромадження людського капіталу безпосередньо пов'язаний із його відтворенням. Під нагромадженням слід розуміти акумулювання якісних характеристик особою-носієм людського капіталу впродовж економічно-активного періоду життя. Оскільки, знання, навички та інші складові людського капіталу з часом не лише нагромаджуються, але й старіють та втрачають конкурентоспроможність, необхідно здійснювати інвестиції з метою відновлення цих структурних компонент. Етап відтворення передбачає відновлення та розвиток всіх кількісних та якісних характеристик людського капіталу з метою підвищення ефективності його використання, продовження терміну використання, а також підвищення рівня конкурентоспроможності. Цей етап охоплює період трудової діяльності та пенсійний період.

Етап пасивного використання – охоплює період після трудової діяльності. Особа-носії людського капіталу не бере участь у виробничому процесі, її людський капітал не використовується та не приносить їй економічних та соціальних ефектів. Людський капітал втрачає свою значущість в економічних процесах, а сама людина стає об'єктом соціального забезпечення держави, проте як суб'єктивний фактор зберігає свою активність у суспільному житті [4]. Залишаючись у власності особи, незадіяні компоненти людського капіталу, а саме, нагромаджений запас знань, умінь, професійного досвіду та резерви здоров'я, використовуються особою при веденні домогосподарства, професійному наставництві молодших осіб, моральному вихованні та наданні життєвих порад нащадкам.

Розглядаючи передумови формування конкурентоспроможного людського капіталу на усіх етапах, слід звернути увагу на те, що його якісний рівень визначається впливом низки чинників. О. А. Грішнова до чинників формування і використання людського капіталу відносить: демографічні, соціально-демографічні, соціальні, економічні, організаційно-економічні, екологічні [5, с. 57-58]. В. П. Антонюк виділяє демографічні, соціально-економічні, виробничі, інституціональні, соціально-ментальні чинники формування, розвитку і використання людського капіталу [6, с. 40]. На думку Г. В. Прошак основними чинниками є природні, економічні, інституційні, соціальні [7, с. 11]. На нашу думку основними чинниками формування, нагромадження, відтворення та пасивного використання людського капіталу є: демографічні, ринкові, соціально-економічні, інституційні, виробничі, соціально-ментальні та екологічні чинники (рис. 1).

До основних показників оцінки демографічних чинників формування людського капіталу відносять: смертності та народжуваності, очікуваної тривалості життя при народженні, міграції, темпи природного приросту населення, статево – вікову структуру, чисельність економічно-активного населення. Демографічні та екологічні чинники передусім впливають на формування природної бази нарощення людського капіталу – на чисельність та структуру населення, а також на стан здоров'я.

Ринкові чинники визначають кон'юнктуру ринку праці в межах регіону або країни. Кон'юнктура ринку праці впливає на процеси нагромадження та відтворення людського капіталу через ринкові важелі з метою забезпечення економіки відповідними трудовими ресурсами з необхідним рівнем кваліфікації [8].

Виробничі чинники безпосередньо пов'язані з ринковими та відображають характер та умови використання людського капіталу в господарських процесах.

Соціально-економічні чинники визначають рівень та умови життя особи-носія людського капіталу, передумови нарощення людського капіталу в контексті компонент освіти та здоров'я.

Інституційні чинники впливають на процеси формування всіх складових людського капіталу в межах інституційного середовища існування особи-носія.

Слід відзначити, що демографічні чинники мають екстенсивний характер впливу на людський капітал та простежуються лише на рівні національного людського капіталу. Соціально-економічні та соціально-ментальні чинники мають інтенсивний характер впливу на якісні характеристики людського капіталу на усіх його структурних рівнях. Вплив ринкових, виробничих, інституційних та екологічних чинників на людський капітал може мати як інтенсивний так і екстенсивний характер та простежується на усіх структурних рівнях людського капіталу.

Дослідження чинників формування людського капіталу дає змогу виділити чинники домінантного впливу. На нашу думку до таких чинників слід віднести групу інституційних чинників, оскільки, ефективне функціонування інституційної системи забезпечує раціональне використання та розвиток усіх наявних ресурсів та активів держави, стимулює її економічний та соціальний розвиток. З огляду на те, що конкурентоспроможність та якість людського капіталу на усіх структурних рівнях значною мірою залежить від сформованості та ефективності інституційної системи, висування гіпотези про домінантний вплив інституційних чинників на розвиток людського капіталу є доцільним.

Слабкість чи недостатня сформованість відповідних інститутів, орієнтація їх на "пошук ренти" [9] деструктивно впливають на процес формування людського капіталу. Тому, формування та функціонування ефективної інституційної системи є одним із ключових факторів розвитку людського капіталу. Створення передумов для формування ефективної інституційної системи є результатом дії таких чинників, як гомогенність суспільства, наявність традицій "буржуазної демократії", відносна нетривалість періоду тоталітаризму і, відповідно швидке відновлення інституту приватної власності, орієнтація суспільства на

західні цінності [10, с. 23]. Також, слід зазначити, що функціонування ефективної інституційної системи на регіональному рівні залежить від ступеня її сформованості та розробленості на національному рівні [11].

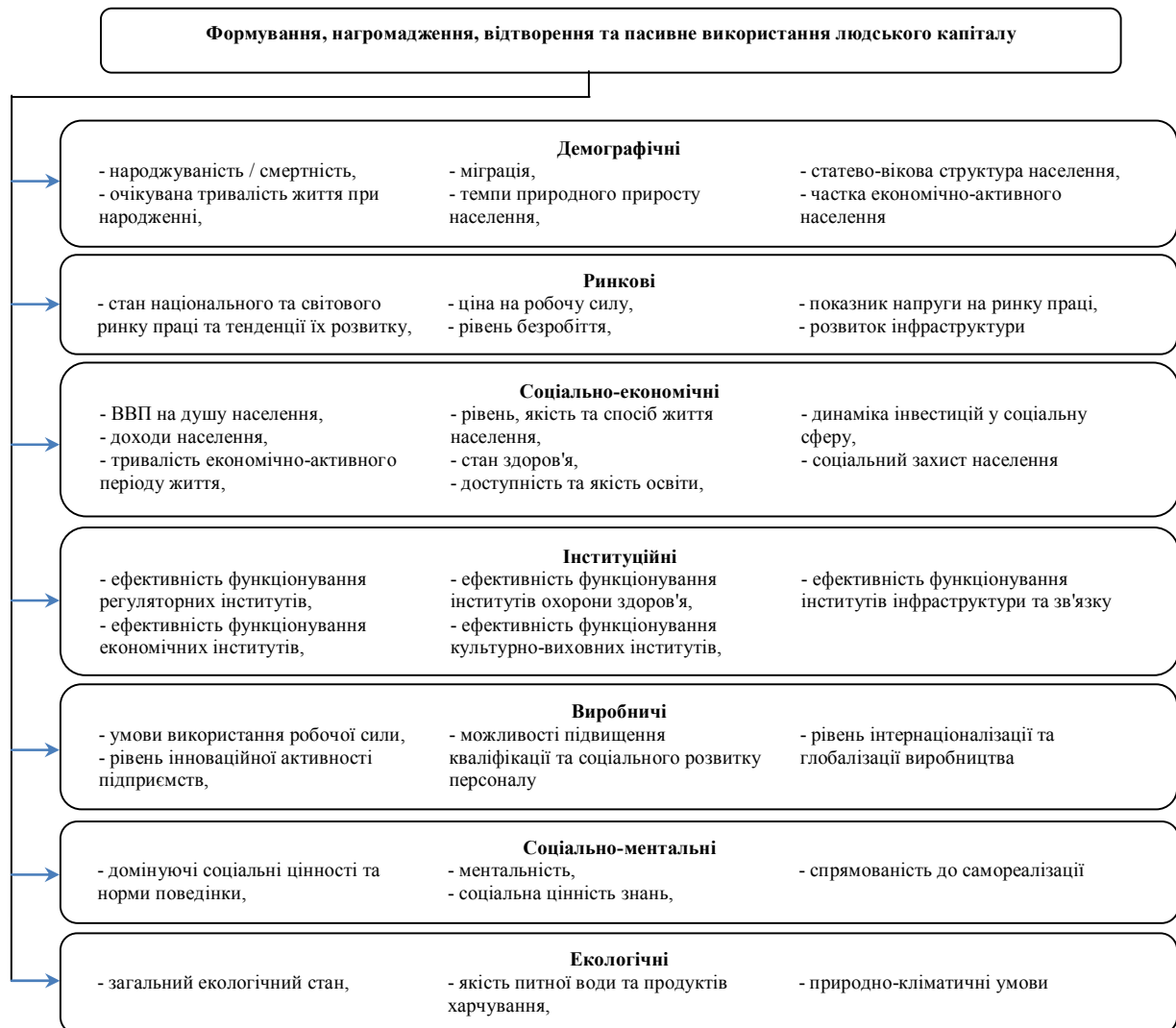


Рис. 1. Чинники формування, нагромадження, відтворення та пасивного використання людського капіталу

На прикладі ринкових інститутів В. С. Лісін розглядає необхідність еволюційного формування інституційної системи суспільства [12]. Погоджуючись з автором у цій частині твердження, ми вважаємо, що стрімке, екстенсивне формування інституційної системи розвитку людського капіталу не здатне створити гідне середовище його формування, оскільки стрімке створення нових інститутів не дає змогу існуючим інститутам пристосуватися до нового середовища та налагодити продуктивний зв'язок з новими інститутами. О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук [10], В. С. Лісін та К. Е. Яновський [13] звертають увагу на необхідність врахування національно-культурних, соціальних, економічних та історичних особливостей суспільства при імплантації закордонних інститутів, оскільки досвід багатьох країн свідчить, що імпорт однакових, відносно апробованих інститутів створював як позитивні так і негативні ефекти у різних країнах [12, с. 20]. Погоджуючись із поглядами вітчизняних та закордонних вчених, ми вважаємо, що інституційна система розвитку людського капіталу повинна формуватися еволюційним шляхом. Реформування інституційної системи та імпорт нових інститутів слід здійснювати не згідно закордонних або "еталонних", ідеальних теоретичних моделей, відірваних від практики, а у відповідності до сформованих у певній державі традицій та реалій.

Усі структурні компоненти людського капіталу формуються на певному етапі життєвого циклу особи під впливом сукупності інститутів (рис. 2). На кожному етапі можна виділити групу інститутів домінантного впливу на формування людського капіталу.

Формування людського капіталу починається на етапі народження, оскільки на даному етапі формується капітал здоров'я, як основа нагромадження людського капіталу на усіх інших етапах. Найбільший вплив на формування людського капіталу на етапі народження мають інститути охорони здоров'я, оскільки потенціал здоров'я формується ще в ембріональний період.

На етапі виховання, здобуття загальної, професійної або вищої освіти відбувається формування світогляду та базових, а згодом і професійних знань.

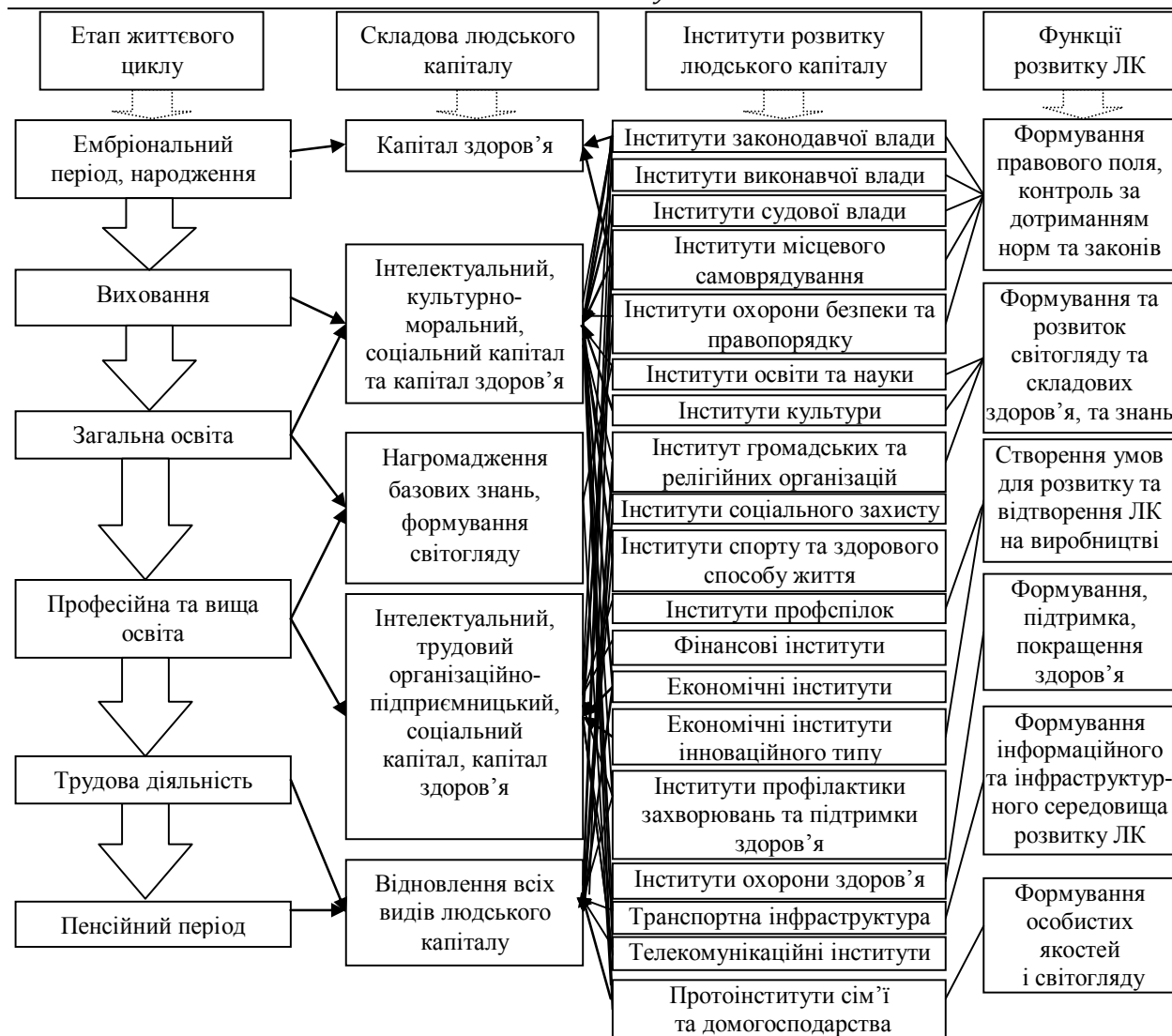


Рис. 2. Вплив інституційної системи на розвиток складових людського капіталу

Провідну роль на даних етапах відіграють інститути освіти, як середовище отримання знань, протоінститут сім'ї та домогосподарства, як середовище формування особистих якостей і життєвих цінностей.

Трудовий період – це період безпосереднього залучення людського потенціалу у виробничий процес, в наслідок чого потенціал конвертується у капітал. Важливу роль на даному етапі відіграє вся група економічних інститутів, як середовище реалізації людського капіталу, а також інститути освіти, що надають можливість підвищувати кваліфікацію та здобувати нову. Варто наголосити на ролі регулювальних інститутів, що створюють правове поле, відстежують дотримання законів і правил поведінки, оскільки від ефективності їх функціонування та адекватності регуляторних заходів залежить стан усєї інституційної системи. Зважаючи на те, що від ефективності функціонування інститутів охорони здоров'я залежить тривалість економічно-активного періоду життя, як періоду активної реалізації людського капіталу, вважаємо за доцільне віднести дану групу інститутів до інститутів домінантного впливу на розвиток людського капіталу.

Висновки. Отже, в результаті проведеного дослідження було виявлено, що до інститутів домінантного впливу на розвиток людського капіталу слід віднести інститути охорони здоров'я, освіти і науки, владно-регулювальні та економічні інститути.

Аналізуючи інституційну систему України, можна стверджувати про інституційну кризу, що склалася в країні. Сучасна інституційна система являє собою комплекс рудиментарних інститутів радянського типу, модернізованих з цільовою орієнтацією на вирішення нових функцій та подолання сучасних викликів. Відсутність загальнонаціональних цілей щодо розвитку людського капіталу, відособлена діяльність інститутів освіти і ринку праці, недоінвестування соціальної сфери, криза інститутів сім'ї, школи, охорони здоров'я, культури – усі ці негативні явища деструктивно впливають на розвиток людського капіталу.

Дослідивши процес розвитку людського капіталу ми виявили, що чинниками домінантного впливу на усіх етапах є інституційні чинники. Формування конкурентоспроможного людського капіталу в Україні в

сучасних умовах є неможливим з огляду на несформованість та слабкість інституційної системи.

Перспективи подальших досліджень необхідно намітити в руслі оцінки детермінант залежності формування компонент людського капіталу від процесу становлення інституційної системи України.

Література

1. Schultz T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research, N.Y., 1971, 62 p.
2. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / [В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова]; под ред. В. Т. Смирнова. – М. : Машиностроение-1; Орел : ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
3. Грішнова О. А. Людський розвиток : [навч. посіб.] / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Корженко В. В. Конгруентність понять людського капіталу та суб'єктивного фактора [Електронний ресурс] / В. В. Корженко, І. В. Коробко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – № 2 (29). – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-2/doc/4/01.pdf>
5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
6. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / Антонюк В. П. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
7. Прошак Г. В. Людський капітал в умовах формування національної економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 "Економічна теорія та історія економічної думки" / Г. В. Прошак. – Львів, 2008. – 23 с.
8. Бережная И. В. Классификация факторов формирования и развития человеческого капитала региона / И. В. Бережная, С. С. Скараник // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 12 – 17.
9. Kreuger A. The Political Economy of the Rent- Seeking Society // American Economic Review. – 1974. – № 64. – P. 291– 303.
10. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / [О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
11. Игнатова Т. А. Институциональная среда в развитии конкурентоспособности региональной экономики [Електронний ресурс] / Т. А. Игнатова // Науч. – практ. интернет-конф. "Экономика России и Сибири: прошлое, настоящее, будущее", посвященная 50-летию юбилею Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (24– 25 июня 2008 г.) / Экономический сервер Сибири. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008. – Режим доступу : <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Ignat2.doc>
12. Институциональные ограничения современного экономического роста / [В. С. Лисин, К. Э. Яновский и др.]. – М. : Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2011. – 640 с.
13. Лисин В. С. Институциональные аспекты экономических реформ в России; [монографія] / Лисин В. С. – [2-е изд., доп. и перераб.] – М. : Высш. шк., 2000. – 144 с.

References

1. Schultz T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research, N.Y., 1971, 62 p.
2. Smirnov V. T., Soshnikov I. V., Romanchin V. I., Skobliakova I. V. Chelovecheskiy kapital: sodержanie i vidy, otsenka i stimulirovanie. Moscow: Mashynostroenie-1, Orel: OreIHТУ, 2005, 513 pp.
3. Hrishnova O. A. Liudskiy rozvytok. Kyiv.: KNEU, 2006, 308 pp.
4. Korzhenko V. V., Korobko I. V. Konhruentnist poniat liudskoho kapitalu ta subiektyvnogo faktora. Teoria ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, 2010, Vol. 29, No. 2. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-2/doc/4/01.pdf>
5. Hrishnova O. A. Liudskiy capital: formuvannia v systemi osvity i profesiynoi pidhotovky. Kyiv. Znannia, 2001, 254 pp.
6. Antoniuk V. P. Formuvannia ta vykorystannia liudskoho kapitalu v Ukraini: sotsialno-economiczna otsinka ta zabezpechennia rozvytku. Donetsk, 2007, 348 pp.
7. Proshak H. V. Liudskiy capital v umovah formuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy. Lviv, 2008, 23 pp.
8. Berezhnaia I. V., Skaranik S. S. Klassifikatsia faktorov formirovaniia I razvitiia chelovecheskogo kapitala regiona. Ekonomika i upravlenie, 2013, № 3, P. 12 – 17.
9. Kreuger A. The Political Economy of the Rent- Seeking Society. American Economic Review, 1974, № 64, P. 291-303.
10. Alymov O. M., Danylenko A. I., Trehobchuk V. M. Ekonomichni rozvytok Ukrainy: instytutsionalne ta resursne zabezpechennia. Kyiv.: Obiednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2005, 540 pp.
11. Ignatova T. A. Institutsionalnaia sreda v razvitiu konkurentosposobnosti regionalnoy ekonomiki. URL: <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Ignat2.doc>
12. Lisin V. S., Yanovskiy K. E. Institutsionalnye ogranichenia sovremennogo ekonomicheskogo rosta. Moscow. RANiGS Delo Publishers, 2011, 640 pp.
13. Lisin V. S. Institutsionalnye aspekty ekonomicheskix reform v Rosii: monografia. Moscow. Vysshiaia shkola, 2000, 144 pp.

Рецензія/Peer review : 18.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

Рецензент:

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті розглядається сутність поняття «міжнародний поділ праці», його розвиток та вплив на становлення ринку праці в Україні в системі ефективною зайнятості її населення.

Ключові слова: зайнятість, поділ праці.

A.S. NAIDIUK

Khmelnytsky National University

INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR EMPLOYMENT SYSTEM EFFECTIVELY UKRAINE

The article deals with the essence of the concept of "international division of labor", its development and influence on the labor market in Ukraine are already effective employment of the population.

Keywords: employment, labor division.

Актуальність дослідження. Міжнародний поділ праці є вищим ступенем розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами і веде до обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях. Слабке входження України в міжнародний поділ праці не тільки не відповідає, а й суперечить її національним інтересам, так як залишає економіку країни поза розвитком світових продуктивних сил, провідних напрямів сучасної науково-технічної революції, що призводить до виштовхування її на узбіччя світового економічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми зовнішньої торгівлі України, її порівняльних та конкурентних переваг, чинники розвитку експорту та шляхи нарощування конкурентоспроможного експортного потенціалу досліджуються у працях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, О. Білоруса, А. Румянцева, Є. Савельєва, В. Нижника, А. Філіпенка та багатьох інших вчених і практиків. Теоретичну основу міжнародного економічного співробітництва заклали роботи А. Сміта і Д. Рікардо, доповнені та посилені у подальшому працями В. Леонтєва, Б. Оліна, М. Портера та інших вчених.

Основний матеріал дослідження. Історично первинною основою функціонування й розвитку світового господарства служить міжнародний поділ праці (МПП). Поглиблення останнього постає як економічний фундамент усієї системи світогосподарських зв'язків, адже всі країни світу в тій або іншій мірі втягнуті в нього.

Міжнародний поділ праці є вищим ступенем розвитку суспільного поділу праці, який виходить за межі національних економік. МПП є поділом праці між країнами та між їхніми суб'єктами у певних якісних і кількісних співвідношеннях, опосередкованим обміном між ними товарами, послугами та іншими результатами суспільно-корисної діяльності.

Міжнародний поділ праці – це процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, що взаємодіють один з одним і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами тощо [1].

Існує певна сукупність факторів природного та суспільного характеру, яка впливає на міжнародний поділ праці, характер участі в ньому тих чи інших країн, серед яких: географічне положення країни, наявність природних багатств, чисельність населення (трудова ресурсів) та історичні традиції виробництва. Раніше головну роль відігравали природно-географічні умови: клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне розташування. Довгий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною міжнародного поділу праці. Розвиток технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки. Нова модель економічного розвитку набула таких характерних рис:

- з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізувалися діючі;
- почав переважати інтенсивний тип економічного зростання;
- скоротився виробничий цикл;
- розширилася сфера послуг (особливо банківських і страхових, транспортних та туристичних).

Паралельно з НТП у міжнародному поділі праці значну роль почали відігравати і соціально-економічні умови:

- досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку;
- механізм організації національного виробництва;
- механізм організації зовнішньоекономічних відносин.

На сучасному етапі вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення.

Грандіозні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на МПП. Головним напрямком його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперування

виробництва. Вони є формами міжнародного поділу праці і виражають його суть.

Розвиток міжнародного поділу праці обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва. Реалізація переваг МПП забезпечує країні в процесі обміну отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва внаслідок використання дешевого імпорту.

Важливою передумовою розвитку МПП є міжнародний поділ інших факторів виробництва — землі, капіталу, технології. Будь-яка країна виробляє той чи інший товар, якщо вона має такі фактори виробництва, які дають їй змогу виробляти цей товар з більшою ефективністю, ніж інші. Земля, праця, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

Міжнародний поділ праці став результатом багатовікового розвитку продуктивних сил, поглиблення національного поділу праці та залучення в систему світових господарських зв'язків нових національних виробництв, що привело до інтернаціоналізації виробництва в цілому.

Цей складний процес розпочався з розширення простих торговельних зв'язків між країнами у середині XVI — середині XVIII ст., що зумовило вихід виробництва за межі держав. З кінця XVIII і до кінця XIX ст. почали формуватися його міжнародні форми у рамках світового господарства на базі простої кооперації.

Інтернаціоналізація виробництва у кінці XIX — середині XX ст. пов'язана з розвитком простої кооперації, яка базується на МПП, що став визначальним фактором формування світового господарства.

Безперервно розвиваючись, міжнародний поділ праці набув певних тенденцій та особливостей. До них належать такі:

1. У світовому господарстві зберігається і навіть поглиблюється розрив між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. На розвинуті країни припадає близько 25 % населення і 80 % сукупного національного продукту. Країни, що розвиваються, у світовому господарстві є, в основному, постачальниками сировини і споживачами готової продукції. Але останнім часом встановлюється нова галузева спрямованість країн, що розвиваються.

Між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, швидкими темпами зростає внутрішньогалузевий обмін продукцією обробної промисловості. Збільшується виробництво трудомістких, матеріаломістких, стандартизованих виробів на експорт для задоволення потреб насамперед промислово розвинутих країн. Провідні ролі в цьому відіграє четвірка так званих найбільш передових країн — Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, а також Китай, Таїланд, Туреччина, Бразилія, та деякі інші країни, що належать до "нових індустріальних країн".

2. Основним в міжнародному поділі праці став внутрішньогалузевий поділ праці на основі предметної, а особливо подетальної та технологічної спеціалізації.

3. Внаслідок нерівномірності соціально-економічного розвитку продовжуються зміни в розстановці політичних і економічних сил в групі промислово розвинутих країн, насамперед між трьома основними центрами — США, Японією і Західною Європою. Це викликає необхідність частішої перебудови в системі МПП.

4. Змінилася участь в міжнародному поділі праці колишніх країн соціалістичного табору. Відбувається переорієнтація їхніх економік та залучення їх до участі у МПП на інших засадах.

5. Постійно зростає роль ТНК у міжнародному економічному обміні та міжнародному поділі праці. ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва та світової торгівлі.

6. Посилюються інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарської діяльності. Відзначається тенденція до об'єднання зусиль провідних країн для колективного регулювання та зменшення наслідків економічних та валютних потрясінь. Зростає роль міжнародних організацій — МВФ, МБРР тощо.

7. На міжнародний поділ праці періодично впливають структурні кризи, дисбаланси в міжнародній торгівлі. Так, енергетична криза 70-х років викликала необхідність переходу на енергоощадні типи виробництв, що привело до змін в структурі й навіть географічному розподілі світової торгівлі, а також в експортній спеціалізації багатьох країн.

8. Зростає об'єктивна необхідність в докорінній перебудові міжнародного поділу праці. З другої половини XX ст. інтернаціоналізація виробництва набула глобального характеру. Вона охопила практично всі підсистеми світового господарства, всі його галузі. Поглиблюється інтернаціоналізація виробництва й обігу, що посилює єдність світового господарства [2].

Способи включення національних господарств у всесвітню систему поділу праці можуть бути різні: зумовлені об'єктивними потребами внутрішнього розвитку країни, інтересами транснаціонального капіталу, коли переважає економічний, а інколи й позаекономічний примус. Але найбільший економічний ефект досягається у тому випадку, коли країни добровільно прилучаються до міжнародного співробітництва і між ними налагоджуються рівноправні партнерські відносини на взаємовигідних принципах з урахуванням їхньої спеціалізації та напрямів діяльності. Нинішній рівень розвитку продуктивних сил у світі владно вимагає усунення будь-яких перешкод на шляху поглиблення всесвітнього поділу праці та використання переваг міжнародного економічного спілкування.

Україна поки що не готова зі своїм невідпрацьованим господарським механізмом на паритетних принципах взаємодіяти з лідерами світової економіки. Перед нею нині не тільки відкриваються широкі можливості, а й виникають нові проблеми й труднощі.

На шляху формування інтернаціонального виробництва на ґрунті міжнародної спеціалізації та кооперування зроблені лише перші кроки, які виявилися передусім у створенні на території України кількох сотень спільних з іноземним капіталом підприємств, а також у підписанні поки що незначної кількості

контрактів із зарубіжними фірмами на поставку українським підприємствам комплектуючих деталей тощо.

Для прискорення процесу входження України у світові господарські структури необхідно брати до уваги певні обставини. Перш за все, основними орієнтирами українських виробників мають бути технологічний фактор, світові норми та ємність ринку. Виходячи із ємності ринку, його вимог, визначаються розміри, структура та продуктивність промислового підприємства. Економічний потенціал країни в таких випадках практично не відіграє ніякої ролі, оскільки за визначальну величину береться суто технологічний фактор. Якість продукції, її асортимент, відповідність моді, а також рівень затрат – все це уніфікується незалежно від розмірів країни, її специфічних можливостей. Підприємство "вбудовано" в нішу світової господарської структури і виконує відведену йому роль.

Ще однією обставиною є те, що характерною рисою сучасного ефективного виробництва є його вибірковість. Визначальною умовою економічної раціональності промислового підприємства, тобто його здатності "йти в ногу" з науково-технічним прогресом, стало наближення його потужностей, технічного оснащення та серійності до світових критеріїв оптимальності. Звичайно, цього досягти може далеко не кожне підприємство. Керуватися світовими критеріями у своїй діяльності має насамперед експортно-орієнтований сектор економіки, покликаний стати мостом, що з'єднає національне господарство зі світовим.

Також важливою закономірністю інтернаціоналізації сучасних світових продуктивних сил є те, що економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, так як прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма товарами вимагає великих затрат. Значно перспективнішим шляхом є розвиток міжнародної спеціалізації та активна участь у ній дедалі більшого числа країн, що мають чіткий профіль у міжнародному економічному співробітництві та обміні. Це загальна умова економічного і науково-технічного прогресу. Для України основними сферами міжнародної спеціалізації, виходячи з нагромадженого досвіду та її експортного потенціалу, могли б бути гірничо-металургійна промисловість, окремі підгалузі машинобудування, сільськогосподарське виробництво й туризм. Практичне здійснення цієї мети – нелегке й капіталомістке завдання, яке потребує глибокої структурної і технологічної перебудови національної економіки.

Важливим також є те, що пошук власного місця у світовій господарській структурі вимагає знання специфіки сучасного світового ринку, який також зазнає суттєвих змін: не тільки розширюються його межі, а й зростають потреби, змінюється їхня структура, а також склад тих виробників, які задовольняють основну частку світового попиту на продукцію. Оновлення номенклатури продукції, представленої на світовий ринок, відбувається сьогодні значно швидше, ніж раніше, а враховуючи, що цей процес практично нескінченний, то в нього можуть включатися й нові держави, котрі або створили новий товар, або мають переваги в затратах виробництва. Крім того, жодна країна в сучасних умовах не може довго залишатися монополістом у виробництві передової технології, рано чи пізно досягнення НТП, у тому числі й найпрогресивніші відкриття, стають здобутком багатьох.

НТР додала до традиційних факторів всесвітнього поділу праці нові об'єктивні стимули, що набувають поступово визначального характеру. Роль природних ресурсів, географічного положення, виробничого досвіду починає різко знижуватися, а натомість висувуються передова технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура, які передусім впливають на визначення профілю економіки тієї чи іншої країни, її позиції на світовому ринку. Цю тенденцію необхідно враховувати, розробляючи стратегію виходу України на міжнародний ринок, і з самого початку робити ставку на сучасні фактори міжнародного поділу праці [3].

Україна поки що не готова зі своїм невдосконалим господарським механізмом на паритетних принципах взаємодіяти з лідерами світової економіки. Перед нею нині не тільки відкриваються широкі можливості, а й виникають нові проблеми й труднощі. Для прискорення процесу входження України у світові господарські структури необхідно брати до уваги закономірності розвитку ССГ, а саме:

1. Основними орієнтирами українських виробників мають бути технологічний фактор, світові норми та ємність ринку.

2. Характерною рисою сучасного ефективного виробництва є його вибірковість.

3. Важливою закономірністю інтернаціоналізації сучасних світових продуктивних сил є те, що економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма товарами вимагає великих затрат. По-четверте, пошук власного місця у світовій господарській структурі вимагає знання специфіки сучасного світового ринку, який також зазнає суттєвих змін: не тільки розширюються його межі, а й зростають потреби, змінюється їхня структура, а також склад тих виробників, які задовольняють основну частку світового попиту на продукцію. По-п'яте, науково-технічна революція додала до традиційних факторів всесвітнього поділу праці нові об'єктивні стимули, що набувають поступово визначального характеру [4].

Подальша інтеграція економіки України у світове господарство, її ефективність великою мірою залежать від наявних ресурсів країни, які є основним елементом економічного потенціалу.

Питома вага України у світовій економіці досить помітна. За економічним потенціалом Україна входить до першої шістки країн Європи (окрім неї — Росія, Німеччина, Франція, Італія, Великобританія). Об'єктивно це мало б визначити істотну роль нашої країни у міжнародному територіальному поділі праці. Проте частка України у світовій торгівлі досі не надто висока. Недостатньо використовуються можливості для міжнародної кооперації, зовнішніх інвестицій тощо. Попри це українська продукція добре відома у багатьох країнах: для деяких країн та регіонів Україна є важливим партнером в економічній співпраці.

У міжнародному поділі праці Україна виділяється, насамперед, сировинними, капітало- та матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство та галузі, що розвиваються на їх базі), а тому структура її експорту недосконала — понад 4/5 в ній складають сировинні товари та продукція первинної переробки.

Ставши учасником міжнародного поділу праці, Україна прагне зайняти в ньому гідне місце, розвивати з іншими країнами взаємовигідні партнерські стосунки, активніше інтегруватися у світове господарство. Одним з основних завдань зовнішньоекономічної діяльності країни є входження у глобальні та регіональні валютно-фінансові й торговельно-економічні організації. Україна вже є членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також подала заявку на вступ до Світової організації торгівлі (СОТ). Участь у ній дає можливість бути рівноправним партнером на світових ринках товарів і послуг. Однак недосконалість ринкових механізмів української економіки поки що гальмує входження країни в СОТ. Перспективними напрямками регіонального економічного співробітництва України є східний (країни колишнього СРСР), південний (країни Причорноморського регіону) і західний (країни Центральної і Західної Європи). Міждержавні торговельно-економічні об'єднання в регіонах створюються для активізації зовнішньоекономічних зв'язків між їх учасниками. Це відбувається в результаті зняття митних перешкод на шляху руху товарів і послуг, формування зон вільної торгівлі тощо.

Існують усі передумови для становлення України як процвітаючої незалежної держави. До них можна передусім віднести наступні:

1. Наявність промислових, сировинних і водних ресурсів, чорноземів, що дає змогу повністю забезпечити населення продуктами харчування.
2. Потенційну здатність кадрів до висококваліфікованої і наукоємної праці, яка може бути реалізована у короткий час за рахунок активізації сильніших ринкових стимулів до праці.
3. Вигідне географічне положення, вихід до моря, сприятливий клімат, різноманітні вигоди і перспективи міжнародного співробітництва.
4. Членство України у СОТ.
5. Набуття Україною асоційованого членства в ЄС та подальший вступ до цієї спільноти.

Останні дві передумови є найважливішими з точки зору поштовху до раціонального використання робочої сили, активізації ринку праці.

Ефективна зайнятість населення України має ґрунтуватися на використанні висококваліфікованої праці з урахуванням міжнародного її поділу та інтеграції.

Для активної інтеграції України в МПП необхідно докорінно перебудувати весь зовнішньоекономічний механізм, належно оцінити роль і місце зовнішньоекономічних зв'язків у розвитку народного господарства.

Для ефективного включення України у глобальні економічні структури і процеси необхідно створити ряд передумов. Серед них слід виділити три основні, реалізація яких створить можливості для включення економіки України у глобальні процеси та структури. Це системна ринкова трансформація, реструктуризація і відкритість економіки.

Висновки. Отже, міжнародний поділ праці відіграє неабияку роль у становленні ринку праці в Україні та поживленні соціально-трудова відносин, особливо коли Україна стане асоційованим членом ЄС. Ефективна зайнятість населення дозволить підтримувати достойний рівень оплати праці на основі відповідної кваліфікації та її результативності.

Література

1. Політична економія : підручник / [Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф.] ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 487 с.
2. Економічна теорія. Політекономія : підручник / [Віктор Базилевич, Віктор Попов, Катерина Базилевич, Надія Гражевська] ; за ред. В.Д. Базилевича. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Основи економічної теорії : [підручник / за ред. Ю.В. Ніколенка]. – 3-є вид. – К. : ЦУЛ, 2003. – 540 с.
4. Аналітичні матеріали: Росія залишається головним "постачальником" України [Електронний ресурс] // Новини економіки та фінансів. – Режим доступу : <http://fincompass.org.ua>.

References

1. Fedorenko V., A. Dodsworth, Ruzhensky MM, AF Itkin Political Economy: Textbook / Under research ed. Doctor economy. Science prof. VG Fedorenko. K.: Alert, 2008. - 487 p.
2. Economics. Political: Tutorial / Bazylevych Victor, Victor Popov, Catherine Bazylevych, Hope Hrazhevsk, Ed. V.D.Bazylevycha. - 6th ed., Ext. and re-erob. K.: Knowledge Press, 2007. - 719 p.
3. Basic economic theory. Tutorial / Ed. Y. Nicolenko. - 3rd ed. Kyiv: TSUL, 2003. - 540 p.
4. Analyst: Russia remains the main "supplier" Ukraine [electronic resource] / News of Economy and Finance. - Mode of access: <http://fincompass.org.ua>.

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р.

Надрукована/Printed :6.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 378

І.М. ГРИЩЕНКО, Н.А. КРАХМАЛЬОВА
КНУТД**ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Кожен керівник вищого навчального закладу (ВНЗ) завжди намагається організувати процес управління таким чином, щоб забезпечити якнайповніше використання всіх наявних ресурсів і досягти високих кінцевих результатів освітньої діяльності. В сучасних умовах існування оцінка ефективності діяльності стає однією з головних проблем для менеджменту вищого навчального закладу. В статті розглядаються сучасні інноваційні підходи до оцінювання показників ефективності комунікаційної діяльності вищих навчальних закладів.

Ключові слова: ефект, ефективність, комунікації, ефективність комунікацій, вища освіта, нефінансові показники ефективності.

I.M. GRYSHCENKO, N.A. KRAKHMALOVA
Kyiv National University of Technologies & Design**EFFICIENCY OF COMMUNICATION ACTIVITY OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS**

Every leader of higher educational establishment (INSTITUTION OF HIGHER LEARNING) always tries to organize a management process thus, to provide the most complete use of all present resources and attain high end-point of educational activity. In the modern terms of existence the estimation of efficiency of activity becomes one of main problems for the management of higher educational establishment. In the article the modern innovative going is examined near the evaluation of indexes of efficiency of communication activity of higher educational establishments.

Keywords: effect, efficiency, communications, efficiency of communications, higher education, unfinancial indexes of efficiency.

Постановка проблеми. Для вищих навчальних закладів визначення показників діяльності було і залишається важливою проблемою. Спонтанний розвиток сфери вищої освіти в Україні відходить у минуле. Конкуренція сучасного ринкового середовища підвищує вимоги до управління ВНЗ на основі оцінки ефективності діяльності суб'єктів ринку. Сучасна парадигма управління ВНЗ, яка зорієнтована на ринок, потребує комунікації та швидкої адаптації до вимог високодинамічного зовнішнього середовища. Дослідженням проблем сутності, природи, оцінки комунікаційної діяльності, в т.ч. і у сфері вищої освіти, займалися провідні закордонні та вітчизняні вчені: Г. Армстронг, В.О. Бахарев, Н.В. Василенко, Ф. Котлер, В.Л. Макаров, П.А. Мінакір, Т.Є. Оболенська, Г.Г. Почепцов, Ф.И. Шарков, А.А. Чічановський та ін.

Визначальною ланкою економічної ефективності такої складної багатовекторної соціально-економічної категорії, як «освіта» є вищий навчальний заклад, ефективність роботи якого залежить в значній мірі від комунікаційної діяльності, яку він здійснює. На вирішення цих завдань і спрямована мета даної статті.

Кожний ВНЗ постійно витрачає фінансові ресурси на профорієнтаційну роботу, рекламу, маркетингову діяльність. Чим більшою стає конкуренція на ринку вищої освіти серед ВНЗ, тим більше необхідно витрачати коштів на маркетингово-комукаційну діяльність, створення бренду, рекламу та імідж. Це великі кошти, і в більшості випадків це державні кошти. Так, в Україні з державного бюджету в 2011 році виділено 86,3 млн грн, або 6,6 % від ВВП [7]. Але чи є зв'язок між витратами на комунікації й рекламу і контингентом студентів, які вступили до освітнього закладу? Наскільки ефективно вони використовуються, як оцінити ефективність комунікацій взагалі, і реклами в т.ч., як управляти розвитком ВНЗ на основі сучасних підходів до комунікаційної діяльності – одні з актуальних проблемних питань сучасної модернізації вищої освіти.

Підвищення ефективності діяльності ВНЗ залежить від ефективності багатьох факторів. До основних з них можна віднести наступні: система управління ВНЗ, зміст освітніх програм, кваліфікація і мотивація діяльності ППС та його менеджмент, організація навчального процесу, технології та матеріально-технічне забезпечення навчального процесу, виховна робота, маркетингова діяльність (дослідження потреб ринку праці і випускників-фахівців), комунікаційна робота (зв'язки з роботодавцями, випускниками) [6].

Як відомо маркетинг базується на трьох поняттях – виробник (продавець), споживач (покупець) та ринкове середовище, і виник він на основі економічних наук з метою вирішення економічних завдань. Ключовими поняттями маркетингу є економічні терміни, такі як «товар», «обмін», «споживач», «ринок» та ін. «Маркетинг, – за визначенням двох відомих фахівців Г. Армстронга та Ф. Котлера, – соціальний та управлінський процес, за допомогою якого окремі особи та групи осіб задовольняють свої потреби, створюючи товари та споживчі цінності й обмін ними» [1].

Масовий маркетинг, тобто маркетинг, який історично розширював попит на товар та послуги за рахунок перевірених на практиці таких інструментів, як підвищення якості, зниження ціни та ін., своєю

метою визначає не просто продаж товарів, а задоволення потреб споживачів. Проте з розвитком суспільних відносин, науково-технічного прогресу, глобалізаційних процесів об'єктивно звужуються можливості управляти продуктом чи ринком виключно технологічними та економічними важелями. Тому в сучасних умовах комунікаційний аспект маркетингової діяльності виходить на перший план [10].

Сьогодні недостатньо мати у вищому навчальному закладі якісні освітні послуги. Для формування контингенту студентів, збільшення обсягів фінансових надходжень та забезпечення розвитку потрібно донести до свідомості споживачів вигоди від використання таких послуг, саме конкретного навчального закладу. Комунікації дозволяють зробити послуги освітнього закладу привабливими для цільової аудиторії, шляхом передачі повідомлень роботодавцям, абітурієнтам, їх батькам, всьому суспільству.

Вищі навчальні заклади постійно просувають інформацію про свою діяльність на ринок освітніх послуг, намагаючись реалізувати декілька цілей: проінформувати майбутніх споживачів про свої послуги й переваги, та переконати абітурієнтів, їх батьків, роботодавців у необхідності віддати перевагу саме послугам цього вищого навчального закладу. Типові комунікаційні завдання, з якими має справу вищий навчальний заклад, відомий американський маркетолог Філіп Котлер узагальнив таким чином: підтримувати або зміцнювати імідж навчального закладу; вибудувати лояльність та підтримку випускників; привабити донорів; надавати інформацію щодо пропозиції навчального закладу; залучити потенційних студентів, заохотити їх до подання вступних заяв та до вступу у навчальний заклад; виправити некоректну або неповну інформацію про навчальний заклад [10].

Ці цілі та завдання досягаються за допомогою реклами, засобів масової інформації, профорієнтаційної роботи, Інтернету, роздачі безкоштовних буклетів, й інших комунікаційних видів діяльності. Більшість дослідників комунікації вважають, що будь-яка масова комунікація активно використовується для маніпулювання свідомістю мас [13] і вона здійснюється на принципах інтерактивності.

Принцип інтерактивності означає розуміння комунікації не як відношення «суб'єкт-об'єкт», а як «суб'єкт-суб'єкт», оскільки ініціатор повідомлення є таким же рівноправним учасником комунікації, як і його одержувач. Така комунікація зумовлює цілеспрямоване активне ставлення до повідомлення, організацію інформаційного обміну між різними суб'єктами з установкою на безперервну комунікацію з іншими суб'єктами інформаційного процесу. Тобто інтерактивність комунікації полягає у використанні технологій, які дозволяють моментально реагувати комуніканту на повідомлення комунікатора. Інтерактивна взаємодія означає режим діалогу між людьми, їх взаємний зв'язок і вплив одне на одного, що передбачає взаємні зміни.

Оплачені засоби непрямих комунікацій між виробником (рекламодавцем) та покупцем (споживачем), які спрямовані на досягнення поставлених маркетингових цілей (як правило, збільшення продажів) називаються рекламою. У нашому дослідженні, нехтуючи, з методичної точки зору, уточненням сутності поняття «комунікація» і «реклама», ми будемо їх використовувати як синоніми.

Аналіз наукової літератури свідчить, що з однієї сторони неможливо виміряти зв'язок між збільшенням рекламування й комунікацією та збільшенням продажів, з іншої – чітко з науковою точністю доказати, що зв'язку між рекламою й комунікацією та їх результатами немає. Визначення ефективності реклами та комунікації – дуже складне завдання. Проте в науковій літературі наведено різні моделі оцінки ефективності комунікацій взагалі і реклами зокрема для комерційних організацій.

Що стосується некомерційних організацій, до яких відноситься ВНЗ, то вони (незважаючи на те, що мають великі обороти грошових коштів), не отримують для себе прибутку, а отримують вигоду. Враховуючи, що українська економічна термінологія ще остаточно не визначена, ми наводимо поняття «вигода», яке має «вартісне забарвлення». Вигода – те, що дає позитивні наслідки в чому не-будь, сприятливий результат для індивіда (не обов'язково у грошовій формі) чи певний зиск [2, 5].

Згідно зі статтею 7.11. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" до неприбуткових установ і організацій відносяться установи та організації, які створені «органами державної влади України, органами місцевого самоврядування та створеними ними установами або організаціями, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів» [9]. До державних неприбуткових організацій відносяться вищі навчальні заклади України, які мають статус юридичної особи та здійснюють свою діяльність відповідно до Закону України "Про вищу освіту" та чинного законодавства України.

Вищим навчальним закладам, як неприбутковим організаціям, характерні певні особливості, які полягають в тому, що:

- метою організації є не максимізація прибутку, а розв'язання певних суспільних проблем;
- дохід організації спрямовується на фінансування її основної діяльності та не може розподілятися між працівниками.

Окрім комунікацій в економіку, менеджмент, маркетинг все більше вживаються неекономічні терміни, такі як бренд, позиціонування, імідж, місія і т.п. Що таке бренд? З економічної точки зору це товар, але який, які його характеристики?

Виходячи з відомого розмаїття визначення термінів, є доцільним визначитись, що ми будемо розуміти під словом «бренд». Практика ринкових засад бізнесу говорить про те, що одним з основних джерел економічної сили сьогодні є сильний бренд. Як відомо, бренд (клеймо, відбиток) – популярний

товарний знак, який отримав популярність завдяки вдалим маркетинговим процедурам. У Древньому Римі брендом називали клеймо на тілі худоби. Бренд – це індивідуальність, довготривала характеристика [14]. Бренд ВНЗ – це формування довіри через комунікаційну діяльність до вищого навчального закладу, це його авторитет, його репутація. А брендинг – це діяльність зі створення довгострокової довіри до навчального закладу, до його освітніх і наукових послуг. Описати економічними категоріями ці поняття складно. Проте, очевидно, що на шляху модернізації вищої освіти в Україні, саме бренд та імідж будуть в найближчі роки визначати загальні успіхи ВНЗ.

Аналіз теоретичних джерел показав, що дослідження іміджу організацій виникло у західних вчених в середині 1950-х років. З тих часів зміст його поняття розвивався і конкретизувався залежно від типу організацій, в тому числі і освітніх.

Імідж – це престижний, представницький образ позитивного враження про товар, послугу, підприємство, що створюється для споживача. Імідж покликаний здійснювати емоційно-психологічний вплив на кого-небудь з метою популяризації, реклами для досягнення високих позицій на відповідному ринку за рахунок формування і постійного підтримання позитивної громадської думки. Позитивний імідж ВНЗ створює додаткові можливості для отримання ним економічної вигоди.

Н.В. Василенко у статті [4], присвяченій проблемам підвищення конкурентоспроможності університетів методом формування іміджевої політики, систематизуючи різні точки зору дослідників на визначення категорії «імідж вищого навчального закладу», вказує, що імідж виступає в тріаді наступних складових.

1. Як інтегральна характеристика, яка відображає сукупність уявлень про ВНЗ у різних суб'єктів (як в середині закладу, та і за його межами). Виходячи з об'єктивних та суб'єктивних факторів, ці суб'єкти приймають рішення про соціально-економічну взаємодію із ВНЗ.

2. Це результативний показник, який створює умови для отримання додаткових вигід від взаємодії ВНЗ із різними цільовими групами.

3. Це динамічне явище, формування якого забезпечується створенням умов, які опосередковано змінюють суб'єктивні стереотипні уяви.

На основі узагальнення результатів дослідження проблем іміджевої діяльності вищих навчальних закладів можна зробити висновок, що імідж створюється в результаті маркетингово-комунікаційної діяльності ВНЗ. Комунікаційні повідомлення, які продукуються освітнім закладом, формуються на базі результатів всієї діяльності ВНЗ.

Формування бренду та іміджу вищого навчального закладу залежить від впливу комунікаційної роботи на суспільну свідомість таких головних переваг, як унікальний професорсько-викладацький склад; унікальна система навчання; унікальний емоційний образ університету.

Ключовим фактором формування бренду та іміджу університету є професорсько-викладацький склад (ПВС). Якщо випускник університету користується попитом на ринку праці і «навчився вчитись», то можна говорити про ефективну викладацьку роботу і про високий науково-педагогічний рівень ПВС.

Зацікавити потенційних абітурієнтів у вступі до університету і сформувати у суспільній уяві сильний бренд зможе доступна і цікава розповідь про діяльність ведучих професорів. Це може бути ряд рекламних роликів з виступами викладачів. Наприклад, на сайті університету.

Дуже важливим фактором формування бренду й іміджу ВНЗ є аргументація того, що ВНЗ має унікальну систему навчання. Важливо обґрунтувати і переконати аудиторію, що ви маєте щось унікальне, особливе, характерне лише для вашого навчального закладу в навчальному процесі. Наприклад, практико-орієнтоване навчання; орієнтація на знання іноземних мов; орієнтація на здобуття підприємницьких навичок; формування навичок правової культури тощо. Це ті особливості, якими реально відрізняються навчальні програми в різних вищих навчальних закладах України.

Унікальний емоційний образ університету визначається основними складовими бренду, такими як локальний патріотизм, хороші гуртожитки, спортивний стадіон, басейн, культурний центр ВНЗ, фестиваль моди тощо.

Формування престижності й довіри повинно здійснюватись цілеспрямовано на групи людей, яких потрібно «завербувати» на користь університету. Це робота з абітурієнтами, випускниками та роботодавцями.

Таку комунікаційну роботу, як правило, здійснюють відділи маркетингових комунікацій ВНЗ. Вона зорієнтована на PR-супровід навчальних програм, наукових досліджень, проведення власних громадських заходів, підвищення якості поліграфічної та сувенірної продукції тощо. Ця діяльність підвищує конкурентоспроможність ВНЗ. В першу чергу, це проявляється в їх здатності залучати абітурієнтів, причому в умовах зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО), залучати кращих, сильніших. Система маркетингових комунікацій ВНЗ передбачає використання різних методів просування університету на ринок, це:

- включення видатних, відомих і авторитетних людей у склад викладачів;
- публікації в пресі (вітчизняній та зарубіжній), видання наукових праць;
- участь у різноманітних конференціях та інших публічних заходах з метою обміну досвідом, науковим і навчальними розробками і знаннями;
- дні відкритих дверей та інші заходи в рамках роботи із абітурієнтами та їх батьками;

- PR-кампанії (інтерв'ю ректора, провідних вчених та керівників кафедр в засобах масової інформації);
- зв'язки з випускниками;
- зв'язки із зарубіжними університетами і обмін студентами;
- прийом іноземних студентів на навчання (це показник престижності університету) та ін.

Одним з найважливіших елементів діяльності ВНЗ є його показники, які забезпечують життєдіяльність організації та колективу. Показники діяльності – це індикатори діяльності вищого навчального закладу, завдяки яким його мета (стратегія), сформульована словами, виражається в кількісній числовій формі, яку можна виміряти і оцінити. Це необхідно для прийняття в майбутньому управлінських рішень з метою досягнення тієї чи іншої мети, оскільки управляти можна тим, що можна виміряти. Для моніторингу досягнення намічених цілей використовують особливі показники, які характеризують співвідношення цільових значень і фактичних результатів – це показники ефективності.

Економіка університету в значній мірі залежить від менеджменту університету, який (при певній компетентності) може визначити сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища, оцінити вклад структурних підрозділів у розвиток університету та видів діяльності (освітньої, науково-дослідної, інноваційної, фінансово-господарської). Також від менеджменту залежить моніторинг ринків послуг та роботодавців, аналіз можливих загроз з боку зовнішнього середовища, прогнозування та вибір стратегічних напрямів.

Якщо проаналізувати вплив на економічну ефективність університету такого фактора, як система комунікації, то можна стверджувати, що вона є надійним джерелом засобів для існування університету на ринку освітніх послуг.

Особливу увагу слід приділити сьогодні таким питанням, як результативність процесів, якість отриманих результатів та оцінка ефективності будь-якого виду діяльності.

Для моніторингу досягнення поставленої мети використовуються різні показники оцінювання навчально-виховної роботи, педагогічного навантаження, наукової та методичної роботи, організаційної тощо. Особливим показником, і можливо найважливішим в ринкових умовах, є показники ефективності, які характеризують співвідношення цільових значень і фактичних витрат на їх досягнення.

Узагальнення теоретичних джерел та сучасної практики функціонування вищих навчальних закладів дозволило визначити декілька ключових понять, які необхідно враховувати при розробці комунікаційної політики. Важливо розрізняти поняття ефективності і ефектів. В сучасній практиці управління прийнято розрізняти такі види ефектів:

- економічний (комерційний) – він має безпосередньо вартісну форму, тобто вимірюється в грошових або натуральних вимірах; розраховується як різниця між отриманими результатами і обсягом витрачених ресурсів на їх отримання;
- науковий – отримання нових наукових знань і відображення приросту інформації, спрямованої для «внутрішнього наукового» використання;
- комунікаційний – зміни в знаннях, поведінці, установках, думках, уявах про товар, послуги, організацію, процеси і т.п., які відбуваються в результаті отримання повідомлення;
- соціальний – ступінь задоволення потреб споживачів;
- екологічний – вплив результату (продукту) на оточуюче середовище, шум, електромагнітне поле, вібрація, освітлення тощо.

При управлінні вищим навчальним закладом, поряд із отриманням ефекту, ставиться завдання підвищення ефективності, тому що економічними аспектами функціонування освітньої діяльності є покриття витрат доходами, економія ресурсів, ефективне використання коштів та ін. В сучасних умовах, не зменшуючи важливість парадигми якості освітніх послуг, актуалізується парадигма економічної ефективності вищого навчального закладу. За традиційним визначенням, ефективність на відміну від ефекту, розглядається як співвідношення результатів, або результату з величиною затрат на його отримання. Вона відображає взаємообумовленість затрат на здійснення певної діяльності, при досягненні цілей. При тому, якщо ефект може бути при будь-якій дії, то ефективність характерна лише для цілеспрямованого впливу. Отже поняття ефективності означає дії (когось, чогось) і результати в теперішньому часі (в момент виконання) або в минулому (фактичні досягнення). Таким чином, ефективність є економічною категорією, яку можна спостерігати і оцінювати, вимірювати, порівнювати і стимулювати.

Ефективність є складним і багатоаспектним поняттям, тому й оцінка ефективності та арсенал її показників великий. Як правило показники ефективності між собою не пов'язані, тому можливість визначити, який із них важливіший, носить суб'єктивний характер.

Визначають ефективність вищого навчального закладу як в цілому, виходячи з того, що це суб'єкт ринку, який надає освітні послуги, так і в розрізі структурних підрозділів – інститутів, факультетів, лабораторій, відокремлених структурних підрозділів. Через мотивацію цих ланок вищого навчального закладу можна ефективно впливати на загальну його результативність.

На практиці застосовують залежно від отриманого ефекту наступні види ефективності.

Економічна ефективність – співвідношення результатів та витрат, які дають збереження трудових, матеріальних і природних ресурсів або яке дає можливість збільшити виробництво товарів та послуг.

Економічна ефективність має вартісний характер.

Науково-технічна ефективність – сукупність таких показників, як патентна, винахідницька, публікаційна, конструкторська та інноваційна активність.

Комунікаційна ефективність – співвідношення результату, отриманого від комунікаційної діяльності до затрат на її проведення.

Соціальна ефективність – задоволення потреб людини і суспільства, покращення соціальної сфери, підвищення якості життя людей, підвищення рівня благополуччя людей.

Екологічна ефективність – зменшення техногенного навантаження на оточуюче природне середовище і раціоналізація природокористування.

Одним із найефективніших методів встановлення економічних відносин, які дають можливість збільшувати доходи, ефективно використовувати живу і уречевлену працю не лише в комерційних організаціях, а і бюджетних, є госпрозрахунок, або його ще називають комерційним розрахунком.

Комерційний (господарський) розрахунок – метод господарювання, який передбачає співставлення у грошовій формі витрат і результатів діяльності. Він є механізмом, який може забезпечити ефективність суб'єкту діяльності в умовах ринкової економіки. Він базується на таких основних принципах: співставлення результатів і витрат у грошовій формі, самокупності та забезпечення перевищення надходжень над витратами, матеріальної зацікавленості та матеріальної відповідальності співробітників і колективу в цілому.

Традиційні підходи до оцінки ефективності ВНЗ, як правило, базуються на фінансових показниках. Проте в сфері освітньої діяльності є не лише економічні, а і багато неекономічних факторів, що впливають на фінансові результати. Дуже важливим є вивчення всіх факторів, які впливають на фінансові результати у сфері освітньої діяльності. Серед них такі фактори: знання, рівень навчально-виховного процесу, якість навчання, рівень набору студентів, кількість випущених студентів, кількість студентів за формами навчання, кадровий потенціал, рівень профорієнтаційної роботи (маркетингові комунікації) і т.п. Традиційні фінансові показники доповнюються нефінансовими параметрами: задоволення потреб студентів, репутація, імідж, бренд та ін., які, як правило, мають не менший вплив на успіх колективу.

Слід зазначити, що навіть підприємницькі структури сьогодні при стратегічному плануванні та управлінні ефективністю свого бізнесу застосовують не лише фінансові, а й нефінансові показники [12].

Світовий досвід та практика свідчать про велику кількість розроблених нових підходів, моделей, методик оцінки ефективності бюджетних і комерційних структур та їх застосування в реальних умовах. Сучасний інструментарій оцінки ефективності дуже різноманітний: від класичних фінансових показників до нових концепцій, таких як збалансована система показників, управління взаємовідносинами з клієнтами та ін. Кожна з них має певні переваги та недоліки і може застосовуватись залежно від розмірів організації, специфіки, мети тощо.

В нових ринкових умовах забезпечення споживчого ринку товарами та послугами інноваційною і актуальною для української економіки є сучасна концепція і методика оцінки ефективності бізнесу, яка отримала назву “збалансована система показників” (ЗСП), яку розробили у 1992 році професори Гарвардської школи економіки Роберт Каплан і Дейвід Нортон. Вона заснована на використанні не лише фінансових, а й нефінансових показників діяльності. Суть її полягає в управлінні організацією шляхом досягнення кількісно визначених стратегічних цілей, доведених до кожного окремого підрозділу. Ця система аналізу виходить із того, що збалансованість показників, означає оцінювання показників в 4-х сферах ефективності: фінансовій; роботодавці / студенти; освітній процес та потенціал; інфраструктура / співробітники [3, 6, 12]. Вона дозволяє підвищити ефективність підготовки фахівців.

Ця система передбачає збалансований набір показників ефективності фінансових, а також нефінансових, які дають додаткову інформацію про економічну ефективність. Пошук необхідних показників і їх комбінацій для конкретної організації з метою оцінки загального її стану є складним, особливо у визначенні розрахунків за різними формулами для виплати матеріальної винагороди працівникам за результатами роботи.

Планування і оцінка ефективності діяльності в системі збалансованих показників здійснюються за допомогою різноманітних інструментів. Особливістю цього методу є формування стратегічних карт, в яких відображається єдність стратегічних цілей з основними активами і бізнес-процеси в процесі створення нових цінностей. Орієнтація на досягнення стратегічних цілей допомагає сконцентрувати матеріальні ресурси та мотивувати викладачів.

Як зазначають Бахарев В.Ю та Бургонов О.В., для створення стратегічної карти необхідно визначити стратегічну мету для розробки основних стратегій ВНЗ; стратегічний фактор – першочергова стратегічна проблема, яку необхідно вирішити; стратегічні пріоритети для розробки цілей структурних підрозділів.

Запорукою успіху є впровадження системи бюджетування; перехід до управління на принципах госпрозрахунку окремими підрозділами; створення структури з формування стратегій, шляхів її досягнення та моніторингу; створення бізнес-плану; вдосконалення системи мотивації праці співробітників.

Для здійснення моніторингу потрібно визначитись із основними показниками щодо виконання намічених завдань. Такими показниками можуть бути:

- кількість студентів, які навчаються на бакалавра, спеціаліста, магістра, в аспірантурі та

докторантурі;

- кількість студентів за формами навчання: денна, заочна, дистанційна;
- кількість студентів на бюджетній та контрактній основі;
- сума грошових надходжень до спецфонду;
- сума грошових надходжень від додаткових освітніх послуг;
- сума надходжень від господарської діяльності;
- кількість наукових публікацій, в т.ч. в іноземних журналах та наукометричних базах;
- кількість патентів та ін. [3].

Для аналізу діяльності ВНЗ або структурного підрозділу порівнюють результати за певний період із контрольними цифрами. Це дає можливість оцінити реалізацію поставлених завдань, які намічені для досягнення мети. Результати проведеної роботи, спрямованої на досягнення обраних цілей, оцінюють за такими аспектами: фінанси, студенти, освітній процес, потенціал ВНЗ.

Проблеми, які нами досліджуються, стосуються усіх структур ринку освіти та ринку праці і потребують комунікаційної роботи на всіх етапах. Проблеми комунікаційної ефективності є більш актуальними для некомерційного сектору, ніж для бізнесу хоч би тому, що «значне число некомерційних організацій – університети, наприклад, або лікарні, не кажучи вже про державні установи, – не такі мобільні і гнучкі, як комерційні, в них набагато глибше укорінилися ідеї, традиції і політика вчорашнього і навіть, якщо говорити про університети, позавчорашнього дня (тобто XIX століття)» [8].

Висновки. Сьогодні практично не має потреби когось переконувати в тому, що в нинішніх умовах необхідно застосовувати сучасні методи і технології в освітній діяльності, які б дозволяли отримувати об'єктивну інформацію про стан справ, на базі якої можна приймати адекватні управлінські рішення. І в цьому важливу роль відіграють комунікації.

Економічні проблеми, з якими ВНЗ зіштовхнулися, вимагають покращення економічної сторони діяльності організації і очевидно, що попереду очікуються ще більші випробування. Перш за все, необхідно розширювати дохідну базу, її стабільність і стійкість. Ефективність комунікаційної діяльності в умовах ринкової економіки забезпечує економічну стабільність розвитку вищих навчальних закладів та їх імідж.

Література

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс : [уч. пос.] / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; [пер з англ.]. – 5-е вид. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 201. – 608 с.
2. Аналіз вигід і витрат : [практ. посіб. / наук. ред. О. Кілієвич ; пер. з англ. С. Соколик] / Секретаріат Ради Скарбниці Канади. – К. : Основи, 2000. – 175 с.
3. Бахарев В.О. Управление развитием ВУЗа: система сбалансированных показателей эффективности / В.О. Бахарев, О.В. Бургонов // Экономика и управление. – 2012. – № 12. – С. 112–118.
4. Василенко Н.В. Имиджевая политика университета как инструмент повышения его конкурентоспособности / Н.В. Василенко // Экономика образования. – 2012. – № 6.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
6. Гедро Г.К. Коллаборативное взаимодействие участников управления изменениями процессов ВУЗа при стратегическом и оперативном планировании / Г.К. Гедро, Е.А. Косова // Университетское управление: практика и анализ. – 2007. – № 5. – С. 16–28.
7. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.
8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер П. ; [пер. с англ.]. – М. : Изд-й дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
9. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=20&ArtID=13&ArtPage=1&PHPSESSID=i228svlrf17qpb102cb34qu737>.
10. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів / Ф. Колер, Карен Ф.А. Фокс ; [пер. з англ.]. – К. : УАМ, вид. Хімджест; 2011. – 580 с.
11. Кутлалієв А. Эффективность рекламы / А. Кутлалієв, А. Попов. – [2-е изд.]. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 416 с.
12. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Manajement / [Е.Ю. Духонин, Д.В. Исаев, Е.Л. Мостовой и др.]; под. ред. Г.В. Генса. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
13. Чічановський А.А. Інформаційні процеси в структурі світових комунікаційних систем : [підручник] / А.А. Чічановський, О.Г. Старіш. – К. : Грамота, 2010. – 568 с.
14. Шарков Ф.И. Современные маркетинговые коммуникации : [словарь-справочник] / Шарков Ф.И. – М. : Изд «Альфа-Пресс», 2006. – 352 с.

References

1. Armstrong G., Kotler F. Marketyngh. Zaghalnyi kurs. 5 vyd. M. : Vydavnychiy dim «Viliyams», 201. – 608 s.

2. Analiz vyghid i vytrat : [prakt. posib. / nauk. red. O. Kilijevych ; per. z angl. S. Sokolyk]. – K. : Osnovy, 2000. – 175 s.
3. Bakharev V.O., Burghonov O.V. Upravlenie razvitiem VUZa: sistema sbalansirovannykh pokazatelej effektivnosti . Ekonomika i upravlenie. – 2012. – Vol. 12. – S. 112–118.
4. Vasilenko N.V. Imidzhevaja politika universyteta kak instrument povyshenija eghe konkurentosposobnosti .Ekonomika obrazovaniya. – 2012. – Vol. 6.
5. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / [uklad. i gholov. red. V.T. Buse]. – K., Irpin : VTF «Perun», 2002. – 1440 s.
6. Ghedro Gh.K., Kosova E.A. Kollaborativnoe vzaimodejstvie uchastnikov upravlenija izmenenijami processov VUZa pri strategicheskome i operativnom planirovanii. Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. – 2007. – Vol. 5. – S. 16–28.
7. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy URL : <http://www.treasury.gov.ua/>.
8. Druker P. Zadachi menedzhmenta v XXI veke / Druker P. ; [per. s angl.]. – M. : «Vyljams», 2004. – 272 s.
9. Zakon Ukrainy "Pro opodatkovannya prybutku pidprijemstv" URL : <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=20&ArtID=13&ArtPage=1&PHPSESSID=i228svlrf17qpb102cb34qu737>.
10. Kotler F. Strategichnyi marketyng dlya navchalnykh zakladiv / F. Koler, Karen F.A. Foks ; [per. z angl.]. – K. : UAM, vyd. Khimzhest; 2011. – 580 s.
11. Kutlaliyev A. Effektivnost reklamy / A. Kutlaliyev, A. Popov. – [2-e yzd.]. – M. : Eksmo, 2006. – 416 s.
12. Upravlenie effektivnostyu biznesa. Konceptija Bussiness Performance Manajement / [E.Ju. Dukhony, D.V. Ysaev. E.L. Mostovoj i dr.]; pod. red. Gh.V. Ghensa. – M. : Aljpyna Byznes Buks, 2005. – 268 s.
13. Chichanovskiy A.A. Informatsini procesy v strukturi svitovykh komunikatsiynykh system : [pidruchnyk] / A.A. Chichanovskiy, O.Gh. Starish. – K. : Ghromota, 2010. – 568 s.
14. Sharkov F.Y. Sovremennye marketingovyie kommunikacii : [slovar-spravochnik] / Sharkov F.Y. – M. : «Aljfa-Press», 2006. – 352 s.

Рецензія/Peer review : 24.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 3.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 331

Л.О. ЛІГОНЕНКО

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті здійснена класифікація існуючих методичних прийомів оцінювання потенціалу складних економічних систем (країн, регіонів, підприємств), визначені проблемні питання використання окремих методичних підходів та на цій основі запропоновано удосконалений підхід до проведення цієї роботи.

Ключові слова: потенціал, оцінка потенціалу, система оціночних показників, інструментарій оцінювання потенціалу.

L.O. LIGONENKO

Kyiv National University of Trade and Economics

TOOL FOR THE EVALUATION OF ECONOMIC SYSTEMS POTENTIAL

In the article there is made a classification of existing methodological approaches which are able to evaluate complicated economic systems of countries, regions or enterprises based on such criteria as: a result of evaluation; object of evaluation; area of implementation of the tool for the evaluation, making a list of evaluating indicators; an attempt to standardize evaluating indicators; way of creation of an integral evaluating indicator. There are defined the problematic issues of the use of certain methodological approaches. There is offered an author's methodological approach for the evaluation which enables to combine quantitative and qualitative indicators into a united system and to transform a quantitative estimation into a qualitative one according to the developed scale so that the level of the potential exploitation could be identified.

Keywords: capacity, capacity assessment, system performance indicators, evaluation instruments potential.

Проведення багатьох досліджень на різних рівнях вимагає проведення оцінювання потенціалу різноманітних економічних систем – країн, регіонів, підприємств. Визначення необхідності та оцінка результативності управлінських зусиль щодо підвищення потенціалу економічних систем, знаходження «точок зростання» для досягнення стратегічних цілей та завдань розвитку – все це потребує налагодження систематичного моніторингу потенціалу, що в свою чергу актуалізує проблематику розробки та використання адекватної методології оцінювання.

Проблематика оцінювання потенціалу різних за розмірам економічних систем на протязі останніх десятиліть знаходиться в полі зору багатьох науковців, які запропонували для практичного використання різноманітні методичні прийоми проведення цієї роботи. Об'єктом оцінювання був потенціал окремих країн світу, окремих регіонів та підприємств. Незважаючи на різноманіття методичних прийомів об'єктивність отриманих результатів все ще є сумнівною, що і обумовлює доцільність продовження роботи над удосконаленням методичних прийомів та оціночних процедур.

Метою даної статті є класифікація існуючих методичних прийомів оцінювання потенціалу економічних систем, визначення їх позитивних та проблемних аспектів та на цій основі розробка авторської методики проведення цієї роботи.

Вивчення літературних джерел [1–5] дозволяє виділити такі **ознаки класифікації** методичного інструментарію оцінки потенціалу економічних систем: результат оцінки; площина (об'єкт) оцінки; сфера використання оціночного інструментарію; формування переліку оціночних показників (тип, кількість,

значущість, характер оцінювання, спосіб відбору тощо); спосіб узагальнення (стандартизації) оціночних показників; методика формування інтегрального оціночного показника.

Оцінювання потенціалу економічної системи може передбачати різний *результат оцінки*, яка буде отримана. Проведений аналіз існуючих розробок довів, що отримала поширення порівняльна оцінка потенціалу, при якій визначається його відносний рейтинг об'єкта оцінювання в порівнянні з іншими. Різновидом порівняльного підходу є динамічне порівняння, яке передбачає дослідження змін потенціалу в площині «погіршення – покращення». Поза увагою дослідників на мезо- та макрорівні залишається методологія вартісного оцінювання потенціалу, яка є достатньо розробленою для рівня підприємств та викладена в багатьох працях, присвячених даній проблематиці. Очевидно, що це обумовлюється складністю об'єкта оцінювання (потенціал регіону), різнопланованістю показників, інформація про яких повинна бути узагальнена та інтегрована, а також проблематичністю інформаційного забезпечення такої оцінки. Відсутні розробки щодо трансформації рейтингової оцінки в якісну, яка передбачає ідентифікацію рівня потенціалу по спеціально розробленій шкалі (наприклад, в діапазоні критичний – відмінний).

Виходячи з розкриття сутності поняття «потенціал регіону» *площиною (об'єктом) оцінювання* можуть бути процеси формування або реалізації потенціалу.

Потреба в оцінюванні цих двох площин усвідомлюється багатьма дослідниками. Зокрема в [6] визначено, що для ідентифікації рівня використання соціально-економічного потенціалу регіону необхідно формування системи показників, які порівнюють результати економічної системи (чисельник) з потенціалом, який їх обумовлює (знаменник). Тобто необхідні дві системи показників: 1) які характеризують досягнутий (сформований) потенціал; 2) які характеризують результати економічної системи, обумовлені наявним потенціалом. Ці ідеї знайшли логічне поглиблення та практичну реалізацію в дослідженні Н.С. Краснокутської [4], яка запропонувала систему оцінювання потенціалу підприємства в цих 2-х площинах – формування та реалізація потенціалу.

Залежно від сфери використання методичні прийоми, що напрацьовані науковою спільнотою, можна поділити на універсальні, які можуть бути використані як для оцінки формування, так і для оцінки реалізації потенціалу, та специфічні, які можуть бути використані виключно в одній площині оцінювання. Виходячи з проведеного нами узагальнення існуючих методичних прийомів, можна констатувати, що більшість наявних методичних прийомів є універсальними, тобто можуть використовуватися в кожній площині оцінки та різняться лише переліком показників, які при цьому використовуються, та методами узагальнення оціночних показників. В той же час окремі види потенціалу та площини можуть досліджуватися і за допомогою специфічних прийомів.

Описані в сучасній літературі методичні прийоми оцінювання потенціалу різняться підходами до *формування* базового (з точки зору вагомості для об'єктивності кінцевого висновку) поняття оціночної системи – *переліку її показників*.

Об'єктивність оцінювання залежить, перш за все, від коректності формування системи показників, які включаються в оціночну систему. Показники, які включаються в оціночну систему, повинні відповідати наступним основним вимогам: 1) комплексність – відібрані показники, повинні охоплювати усі прояви (складові) потенціалу як об'єкту дослідження. З цією метою показники агрегуються в групи, кожна з яких відображає стан певної складової; 2) об'єктивність, що передбачає використання переважно статистично підтверджених показників (показників, які містяться у відповідних формах звітності, загальнодержавних статистичних спостереженнях), а також матеріалів опитувань та експертиз, які відповідають вимогам щодо репрезентативності вибірки; 3) компактність, що обумовлює використання обмеженої кількості показників, що є незалежними один від одного (мають низький коефіцієнт взаємної кореляції); 4) гнучкість – повинна бути передбачена можливість заміни показників, їх доповнення та уточнення.

Залежно від підходу до формування системи оціночних показників описані в спеціальній літературі системи оцінювання можуть бути класифіковані наступним чином:

1. Залежно від типу показників, що включаються до їх складу: тільки на основі кількісних показників або якісних показників; комбіновані на основі застосування як кількісних, так і якісних показників.

2. Залежно від кількості показників, що використовуються для формування узагальнюючого висновку: з обмеженою кількістю показників (від 3-х до 5-и); з великою кількістю показників (понад 5).

3. Залежно від статусу показників: показники рівнозначні; показники поділяються на основні та доповнюючі (які застосовувати мають меншу вагу порівняно з базовими).

4. Залежно від характеру оцінювання кількісних показників: абсолютні, відносні (у вигляді коефіцієнтів, індексів).

5. Залежно від способу відбору показників: перелік показників формується експертно (виходячи з суб'єктивної оцінки їх значущості); є результатом проведеного факторного аналізу на взаємну кореляцію (з метою зменшення їх кількості та здійснення відбору найбільш значимих показників).

Найбільш обґрунтований результат, на наш погляд, дають такі системи оцінювання, які передбачають використання як кількісних (статистично підтверджених) та якісних (експертних) показників, що характеризують окремі складові потенціалу. Обов'язковою вимогою при виборі показників є репрезентативними, що є запорукою коректності кінцевого показника, отриманого в наслідок їх обробки. З

врахуванням принципу економічності, набір показників повинен бути по можливості мінімізований за рахунок проведення попереднього факторного аналізу та усунення дублюючих показників. В процесі факторного аналізу, первинний набір оціночних показників має укрупнюватися до 3–5 головних складових оцінювання за критерієм максимізації рівня кореляційно-регресивна залежності між їх значеннями та вихідними оцінюваними показниками.

Враховуючи різноманітність (за одиницями виміру та розміром) оціночних показників, необхідним елементом процедури оцінювання потенціалу є спосіб **стандартизації оціночних показників**, тобто переведення їх у відносний розмір. Можуть використовувати такі методичні прийоми: 1) ранкінг; 2) бальне оцінювання; 3) методи стандартизованої бальної оцінки; 4) бінарні компаративні оцінки; 5) оцінка за методом нечітких множин.

Найбільш поширеним методичним прийомів для оцінки потенціалу на рівні регіону є **ранговий метод**, що дозволяє провести ранжування оціночних показників та визначити місце регіону у порівнянні з іншими регіонами, тобто визначається його рейтинг (або коректніше ранкінг).

Ранговий метод оцінювання потенціалу регіонів є найбільш простим для практичного використання, що і обумовило його практичне поширення (наприклад саме цей методичний прийом використовується оцінювання інвестиційної привабливості регіонів рейтинговим агентством Рейтинг (журнал Експерт) [7]). При використанні цього методичного прийому дослідження кожному об'єкту оцінювання (регіону, підприємству) присвоюється ранг (місце) серед інших, які досліджуються, виходячи з того, що самий високий ранг (1 місце) відповідає найкращому значенню показника. Показники, які характеризують «позитивні» ресурси та процеси, ранжуються від максимального до мінімального; показники, що характеризують «негативні» процеси та ресурси, – від мінімального до максимального. Інтегральний рейтинг визначається на основі розрахунку середньоарифметичного балу по усім оціночним показникам. Основним недоліком цього методу є неадекватне відображення міжоб'єктних розходжень та надмірна диференціація об'єктів оцінювання.

При використанні **методу балів**, оцінювання кожного показника проводиться в діапазоні від 1 до 10 балів, які встановлюються експертно (для якісних показників) або розрахунково-аналітичним шляхом (за окремо розробленою шкалою переведення значень показники в бали).

Широко пропонуються для використання є різні різновиди **методу стандартизованої бальної оцінки**. Стандартизоване значення показник X^* може обраховуватися за одною з наступних формул:

$$X^* = (X - X^0) / R,$$

де X^0 – точка порівняння в якості якої можуть використовувати X_{\max} , X_{\min} , $X_{\text{середнє}}$ або $X_{\text{нормативне}}$; R – міра розсіювання; σ – середньоквартичне відхилення або розмах варіації $X_{\max} - X_{\min}$.

Якщо в якості нормативного показника використовується деяке фіксоване або нормативне значення (наприклад, середньосвітове значення відповідного показника), то оцінка потенціалу може показувати не тільки взаємне положення об'єктів, а зміну їх стану в часі.

При використанні **бінарних компаративних оцінок** [8–9] показник оцінюється в 1 бал, якщо його значення задовільним (дорівнює або більше середнього показника по сукупності), в протилежному випадку значення потенціалу оцінюється в 0 балів. Результуючі оцінки кожного детермінанту (групи оціночних показників) розраховуються як середньоарифметичне значення. Результуюча оцінка по кожному оціночному показнику знаходиться в діапазоні: максимум – 1; мінімум – 0. Оцінки в інтервалі від 0 до 0.5 відповідають ситуації, при якій слід терміново удосконалювати умови для формування потенціалу. Оцінки в межах 0.5–1 характеризують стан, при якому рівень потенціалу можна вважати задовільним.

Наступною ознакою класифікації існуючих систем оцінювання є спосіб узагальнення результатів дослідження, який може передбачати рівні **методики формування інтегрального показника, тобто** різні види «згортання»:

1) розрахунок середньо арифметичної попередньо визначених індивідуальних оцінок;
2) розрахунок середньоарифметичної зваженої (ранг значущості визнається експертно з врахуванням вагомості окремого оціночного показника або складової потенціалу для формування узагальнюючої оцінки) – адитивна згортка. Представлення оцінки потенціалу у вигляді зваженої суми значень показників (адитивна згортка) передбачається рівноправність (абсолютна взаємозамінність) всіх показників, змістовна різноманітність показників та їх різномасштабність враховуються шляхом встановлення відповідних вагових коефіцієнтів (визначаються статистичним або експертним шляхом, або, виходячи з принципу взаємозамінності показників, що визначаються за умовою розумної компенсації зменшення значення одного з показників збільшенням значення іншого показника.

3) розрахунок середньої геометричної – мультипликативна згортка. Завдяки властивості середнього геометричного досягати максимуму при рівності показників (при їх заданій сумі) оцінка найбільш сильно реагує на зміну найменшого з показників, або, в тому випадку, коли значення показників рівні, то на рівномірний їх зростання.

Оцінювання потенціалу повинно передбачати не тільки визначення відносної оцінки його рівня (в балах чи долях одиниці), а й **ідентифікацію стану потенціалу окремої економічної системи в межах певної системи станів** на основі попередньо розробленої типології рівня потенціалу.

Найбільш поширеним підходом для здійснення оцінювання потенціалу регіону є **рейтингова**

оцінка [10]. Вона передбачає визначення кількості класів, на які будуть групуватися регіони, та ідентифікацію якісних характеристик кожного класу. У більшості вітчизняних та російських рейтингових систем використовується спрощений варіант, який передбачає виділення 3-х класів показників, які відповідають низькому, середньому та високому рівням потенціалу. Для кожного рівня потенціалу ідентифікується рівень оціночних показників, тобто формується ідентифікаційна карта оцінювання, за допомогою якої в подальшому провадитиметься рейтингова оцінка, та розроблюються принципи бальної оцінки кожного показника.

Існують різноманітні підходи до проведення цієї роботи. Найбільш простими та широко розповсюдженими способами визначення балів є такі:

1) встановлення певної відповідності між кількістю балів та класом стану регіону, наприклад, показники, значення яких відповідають 1 класові, оцінюються у 5 балів, 2-му – 3 бали, 3-му – 1 бал або номер класу відповідає кількості отриманих балів;

2) призначення балів залежно від суб'єктивного усвідомлення задовільності оцінки показника – відмінна, добра, задовільна, незадовільна оцінка.

3) визначення залежності бальної оцінки окремого оціночного показника від діапазону відхилення його фактичного значення від оптимального, наприклад: 5 балів – фактичне значення показника має оптимальні межі; 4 бали – відхилення фактичних значень від оптимальних становить 0–5%; 3 бали – відхилення фактичних значень від оптимальних становить 5–10%; 2 бали – відхилення фактичних значень від оптимальних становить понад 10%.

Результати роботи з оцінювання окремих показників узагальнюються в перебігу підрахунку узагальнюючого рейтингу. Підсумковий рейтинг обчислюється в балах на підставі бальних оцінок, які отримали окремі оціночні показники (як середня арифметично або арифметична зважена). Для інтерпретації отриманої рейтингової (бальної) оцінки розробляється шкала інтерпретації бальних оцінок, яка встановлює залежність між кількістю набраних балів та класом стану регіону.

Іншим можливим підходом до ідентифікації стану потенціалу на основі інтегральних оцінок є **типізація об'єктів оцінювання**. В процесі оцінювання повинна здійснюватися побудова типології об'єкта, тобто визначення кількості та назв типів його стан відповідно до предметного спрямування дослідження; ідентифікація стану об'єкта дослідження в межах розробленої типології; розробка типології динамічних схем. В перебігу цієї роботи будуються шкали динаміки та вивчається зміна стану об'єкту у часі на основі вивчення руху об'єкта дослідження за цими шкалами.

Ознайомлення з сучасними розробками дозволяє класифікувати їх таким чином:

1) залежно від методичного прийому до виділення груп – на основі методу інтервалів (інтервальне групування), шляхом проведення кластерного аналізу (кластерне групування);

2) залежно від кількості показників, значення яких враховується в процесі групування – моногрупування (на основі значень одного показника), перехресне (з врахуванням значень 2-х показників);

3) залежно від характеру оцінювання – статичне (за певний період), динамічне (з врахуванням зміни показника за період), комбіноване (з використанням як статичних, так і динамічних оцінок) [11–12].

При проведенні *інтервального групування* кількість груп, які доцільно виокремити, визначається експертно залежно від розмаху варіації між максимальним та мінімальним значеннями.

Більш досконалим прийомом групування об'єктів дослідження є проведення *кластерного аналізу*. Методичним прийомом, який дозволяє практично реалізувати висловлену пропозицію є кластерний аналіз. Він дозволяє визначити належність кожної економічної системи до відповідного кластеру, виходячи з рівня розвитку потенціалу (достатньо високий, вище середнього, середній, низький) [13].

Значимі результати для інтерпретації стану потенціалу дає *перехресне групування досліджуваних об'єктів (статичне, динамічне або комбіноване)*. Якщо об'єктом дослідження виступають 2 інтегральних показника економічної системи, наприклад інтегральний показник формування та інтегральний показник використання потенціалу, типізація (диференціація) об'єктів оцінювання проводиться за обома інтегральними показниками. Може бути сформована 4-квадратна (при поділі на 2 групи, менше та більше одиниці), 9-квадратна (при поділі значень кожного інтегрального показника на 3 зони (зростання, незначне коливання в межах визначеного діапазону (наприклад +5%), скорочення) або 16-квадратна матриця (при поділі кожного з інтегральних показників на 4 інтервали).

Перехресне групування може проводитися також для дослідження зв'язку інтегрального показника оцінювання потенціалу з іншим оціночним (в т.ч. інтегральним) показником. Наприклад, в [14] представлені результати групування регіонів України залежно від рівня потенціалу (інвестиційного) та рівня ризику, в результаті якого виокремлено 5 рейтингових категорій та ідентифікована належність регіонів до них.

При оцінці потенціалу регіону необхідно не лише дослідити його сучасний стан, а й дослідити його зміну в динаміці. З цією метою до «крапкових» оцінок стану потенціалу додають динамічні індекси зміни інтегральних показників стану потенціалу (динамічне перехресне групування). Залежно від значень динамічних індексів виокремлюють інтервали, в яких інтегральні показники зростають, зменшуються, стабільно зростають, стабільно зменшуються, або є достатньо стабільними на протязі визначеного періоду часу [15].

Найбільш досконалим в методичному сенсі, але перебільшено трудомістким, що ускладнює його

практичну реалізацію, є методичний прийом, запропонований Валієвої О.В. [16]. Він передбачає поєднання таких методичних прийомів, як факторний аналіз (метод головних компонент) - для визначення основних факторів, що пояснюють зв'язки в наборі оціночних показників та дозволяють зменшити набір первинних оціночних показників до мінімального набору змінних, що не корелюють між собою; кластерний аналіз (ієрархічний, з використанням методу к-середньої) – для класифікації регіонів у відносно однорідні групи-кластери; дисперсійний аналіз (багатовимірний, ANOVA) – для виявлення найбільш значимих змін для утворення типологічних груп регіонів; кореляційний (обрахунок коефіцієнта парної кореляції Пірсона) – для визначення тісноти зв'язку між показниками формування та використання потенціалу; регресивний (багатофакторна покрокова регресія) – для встановлення форми зв'язку між ними.

Таким чином, описані в сучасній літературі методичні прийоми дослідження потенціалу економічних систем вельми різноманітні, що дозволяє кожному досліднику на основі їх поєднання пропонувати оригінальні (авторські) методи та прийоми оцінювання.

Для формування авторської методики оцінювання потенціалу проведений аналіз національних та російських розробок з проблематики оцінювання потенціалу був доповнений вивченням найкращого міжнародного досвіду формування інтегральних оціночних показників. Оскільки вони розроблені визнані в світі фахівцями (експертами), прийняті впливовими інституціями, перевірені багаторічним досвідом практичного використання, дані системи можуть слугувати прототипом для формування принципів та методології оцінювання потенціалу економічних систем в частині методології формування інтегральних оцінок.

Об'єктом вивчення стала методологія розрахунку 7-и глобальних оціночних систем, зокрема: Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI), Індекс конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IDM), Індекс економіки знань (КАМ), Індекс глобалізації КОФ, Глобальний індекс інновацій (GII), рейтинг конкурентоспроможності ІТ-індустрії (RITI), інтегральний індекс прав власності (International Property Rights Index, IPR). Детальний опис процедури оцінювання та порівняння методології, яка використовується, викладено в [17].

Проведений критичний аналіз відомих міжнародних систем рейтингування довів, що найбільш зручною для практичного використання є методологія розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) [18], яка розроблена для Всесвітнього економічного форуму професором К. Сала-і-Мартіном. Вона передбачає поєднання в єдину систему як кількісних показників, так і експертних оцінок, які здійснюються за 7-значною шкалою (1 – найгірше значення, 7 – найкраще).

Стандартна формула для нормалізації статистичних даних, яка використовується в цій методології, є такою, що приводить оцінки кількісних параметрів у відповідність до експертних оцінок:

для показників, зростання яких є позитивним:	для показників, зниження яких є позитивним:
$6 \times \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} + 1$	$-6 \times \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} + 7$

де X_i – значення оціночного показника;
 X_{\max}, X_{\min} – відповідно максимальне та мінімальне значення у вибірці.

Такий підхід вбачається нам досить перспективним для проведення оцінювання, оскільки 7-балова інтегральна кількісна оцінка може бути легко трансформована в якісний діагностичний висновок на основі шкали якісної інтерпретації рівнів потенціалу (відмінний, високий, вище середнього, середній, задовільний, критичний, катастрофічний).

Базуючись на проведеному бенчмаркінговому аналізі методичних прийомів, нами розроблена **удосконалена методика оцінювання потенціалу економічної системи будь-якого рівня**. Загальна логіка (послідовність) оцінювання потенціалу є такою:

- 1) формування системи оціночних показників;
- 2) розрахунок кількісних показників по кожній зі складових потенціалу;
- 3) проведення опитування експертів щодо експертних показників, які включені в оціночну систему (за 7-значною шкалою);
- 4) здійснення нормалізації даних по кожній складовій потенціалу за методикою Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) ;
- 5) розрахунок субіндексів формування та результативності потенціалу по кожній складовій та загальних по всіх складових;
- 6) розрахунок індексу ефективності реалізації потенціалу шляхом порівняння субіндекс результативності (Срез) та субіндекс формування (Сформ) і-ї складової потенціалу:

$$I_{ef} = C_{рез} / C_{форм},$$
- 7) рейтингування об'єктів оцінювання за індексами формування, результативності та ефективності реалізації потенціалу;
- 8) якісна інтерпретація рівня формування, результативності та ефективності використання потенціалу за спеціально розробленою оціночною шкалою;
- 9) позиціонування об'єктів оцінювання в межах 4-квadrантної статичної матриці «Формування –

результативність потенціалу»;

10) позиціонування об'єктів оцінювання в межах 9-квдратної динамічної «Напрямок (темп) зміни – рівень формування (результативність, ефективність використання) потенціалу».

Для якісної інтерпретації кількісного інтегрального показника – **рівень формування (використання) потенціалу економічної системи та її складових** – пропонується використовувати наступну шкалу:

Бальна оцінка	Індекс	Якісна інтерпретація	Бальна оцінка	Індекс	Якісна інтерпретація
7	A+	відмінний	3	C	задовільний
6	A	високий	2	D	низький
5	B+	вище середнього	1	F	критичний
4	B	середній	0	FX	катастрофічний

Якісна інтерпретації (діагностування) показника ефективність використання потенціалу економічної системи та її окремих складових проводиться за такою шкалою:

Бальна оцінка	Індекс	Якісна інтерпретація
1,3	X++	відмінна
1,1	X	висока
1	Z+	задовільна
0,9	Z	низька
0,7	Y	критична
0,5	W	катастрофічна
0,3	W-	надкатастрофічна

Запропоновано методичний прийом оцінювання потенціалу економічної системи апробований в процесі проведення оцінювання економіко-технологічного потенціалу регіонів України (мезорівень) та оцінювання потенціалу розвитку вибіркової сукупності торговельних підприємств (мікрорівень). Здійснена апробація дозволяє констатувати широкі можливості його практичного використання за умови коректного формування системи оціночних показників. Може також успішно використовуватися для оцінювання будь-яких інтегральних характеристик стану підприємства.

Література

1. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / [А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давыскиба]. – Х. : ИНЖЭК, 2005. – 176 с.
2. Бланарь О. Використання матричних методів в оцінці інноваційного потенціалу регіону / О. Бланарь // Економічний аналіз. – 2009. – № 4. – С. 167–171.
3. Бикова Н.В. Экспортный потенциал предприятий лесопромышленного комплекса : дис. ... канд. экон. наук / Бикова Н.В. ; КНТЕУ. – К., 2011. – 185 с.
4. Краснокутска Н.С. Потенціал торговельного підприємства: методологія формування та використання / Краснокутска Н.С. – К. : КНТЕУ, 2010.
5. Булакина О.Н. Методика комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования / О.Н. Булакина // Известие ИГЕЛ. – 2009. – № (66). – С. 63–65.
6. Беляков Д.Е. Развитие социально- экономических потенциалов регионов в условиях рыночной экономики : дис. ... канд. экон. наук / Беляков Д.Е. – М. : СОПС, 2001. – 166 с.
7. Методика оценки инвестиционной привлекательности регионов Украины // Эксперт. – 17.12.2007. – № 49.
8. Региональный экономический рост: тенденции и проблемы : монография / [Голева О.И., Губанов Д.А., Имайкин Е.А. и др.] / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2006.
9. Имайкин Е.А. Управление интеллектуальным капиталом в регионе : автореф. дис. на соиск. уч. ступени канд. экон. наук / Имайкин Е.А. – Пермь, 2009. – 23 с.
10. Методологічні підходи до побудови рейтингових систем оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.studentam.in.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=821&Itemid=1
11. Ковальская Л.С. Подходы к изучению потенциала региона / Л.С. Ковальская // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. Т. 2. – С. 143–148.
12. Кузнецова О.В. Системная диагностика экономики региона / О.В. Кузнецова, А.В. Кузнецова. – М. : КомКнига, 2006. – 232 с.
13. Лиханос Е.В. Формирование предпринимательского потенциала как фактор развития бизнес-сферы (на материалах Ставропольского края) : автореферат дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / Лиханос Е.В. – Ставрополь, 2010. – 26 с.

14. Духненко В. В поисках внутреннего рынка / В. Духненко, В. Коваленко // Эксперт. – 22–28.12.2008. – № 50. – С. 54–59.
15. Колчкова О.В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : дис. ... канд. ек. наук / Колчкова О.В. – Харк. держ. ун-т. харч-ня та тор-лі, 2011. – 260 с.
16. Валиева О.В. Влияние институциональных условий на формирование региональной инновационной политики : автореферат дис. на соиск. уч. степени канд экон. наук / Валиева О.В. – Новосибирск, 2009. – 26 с.
17. Лігоненко Л.О. Обґрунтування методології оцінювання економіко-технологічного потенціалу регіону на основі бенчмаркінгового підходу / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 146–156.
18. The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>

References

1. Ekonomycheskyi potentsyal rehiona: analiz, otsenka, dyahnostyka: monohrafiya / A.N. Tyshchenko, N.A. Kyzym, A.Y. Kubakh, E.V. Davyskyba – Kh.: YNZhEK, 2005. – 176 s.
2. Blonar O. Vykorystannia matrychnykh metodiv v otsintsi innovatsiinoho potentsialu rehionu. // Ekonomichnyi analiz, #4, - 2009 r. s 167- 171
3. Bykova N.V. Eksportnyi potentsial pidpriemstv lisopromyslovoho kompleksu [Tekst]: dys.kand.ekon.nauk. – KNTEU. – Kyiv, 2011. – 185 s.
4. Krasnokutstka N.S. Potentsial torhovelnoho pidpriemstva : metodolohiia formuvannia ta vykorystannia .- K. KNTEU,2010
5. Bulakyna O.N. Metodyka kompleksnoi otsenky predprynimatskoho potentsyala munytsypalnoho obrazovanyia// Yzvestye YHEL.2009.-(66) s.63-65
6. Beliaikov D.E. Razvytye sotsyalno- Ekonomycheskykh potentsyalov rehionov v usloviakh rynochnoi Ekonomyy. Dyssert. na soysk. stepeny kand..Ek nauk.-M.SOPS, 2001.-166s.
7. Metodyka otsenky ynvestytsyonnoi pryvlekatelnosti rehionov Ukrainy // Ekspert # 49 ot 17.12.2007
8. Holeva O.Y., Hubanov D.A., Ymaikyn E.A. y dr. Rehyonalnyi Ekonomycheskyi rost: tendentsyy y problemy. Monohrafiya, Perm. hos. un-t, Perm 2006 (avt.0,6 p.l.).
9. Ymaikyn E.A. Upravlenye yntellektualnym kapytalom v rehyone.- Avtoreferat dyssertatsyy na soysk. uch.stupeny. kand.Ek nauk. – Perm. - 2009, 23 s.
10. Metodolohichni pidkhody do pobudovy reitynhovykh system otsinky // Elektronnyi resurs. Dostupno z <http://www.studentam.in.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=821&Itemid=1>
11. Kovalskaia L.S. Podkhody k yzucheniyu potentsyala rehiona / L.S. Kovalskaia // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. #3, T.2. – s. 143-148.
12. Kuznetsova O.V. Systemnaia dyahnostyka Ekonomyy rehiona / O.V. Kuznetsova, A.V. Kuznetsova. – M.: KomKnyha, 2006. – 232 s.
13. Lykhanos E.V. Formyrovanye predprynimatskoho potentsyala kak faktor razvytyia byznes-sfery (na materialakh Stavropolskoho kraia).- Avtoreferat dyssertatsyy na soysk. uch.step. kand. Ekon.nauk.-Stavropol-2010.-s.26
14. Dukhnenko V., Kovalenko V. V poyskakh vnutrenneho rynku // Ekspert Vol. 50. 22-28.12.2008. 54–59 p.
15. Kolchkova O.V. Rozdribni torhivelni merezhi: rehionalni faktory rozvytku. // dys. na zdob. nauk. st.kand.ek.nauk. – Khark. derzh. un-t. kharch-nia ta tor-li. 2011. 260 p.
16. Valyeva O.V. Vliyanye ynstytutsyonalnykh uslovyi na formyrovanye rehyonalnoi ynnovatsyi noi polytyky. Avtoreferat dysertatsyy na soysk. uch. stepen. kand Ekon. nauk. Novosybyrsk, 2009. 26 p.
17. Lihonenko L.O. Obhruntuvannia metodolohii otsiniuvannia ekonomiko-tekhnologichnoho potentsialu rehionu na osnovi benchmarkinhovoho pidkhodu / L. O. Lihonenko // Aktualni problemy ekonomyy. 2012. Vol. 7. S. 146–156.
18. The Global Competitiveness Report 2011–2012. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 p. Надрукована/Printed :20.8.2013 p.
Рецензент:

СТРАХУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито можливості та визначено переваги використання страхового захисту як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: страхування, торговельне підприємство, економічний потенціал, ризику.

L.A. PRYSTUPA, V.Y. MUDRYK
Khmelnitsky National University

INSURANCE AS THE EFFECTIVE TOOL FOR INCREASING OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE

In the article we defined the essence of the risks of the trade enterprise and gave the ways for resolving them, key place among which belongs to insurance. According to the possibility of insurance the risks that are characteristic for the trade enterprises are divided into two groups: the risks to be insured and the risks that are not insurable. The attention is focused at the causes of the appearance and the components of the commercial risk of the trade entity. When choosing insurance as the method of the risk management of the trade enterprise is seen appropriate to using the proposed insurance program. Lists the most relevant of the insurance products are offered in the domestic insurance market for the trade enterprises and specified peculiarities of the insurance contracts. Identified advantages of insurance as a means of the increasing of the economic potential of the trade enterprise.

Key words: insurance, trade enterprise, the economic potential, risks.

Актуальність дослідження. В умовах ринкових трансформацій української економіки та інтеграційних процесів, загострення конкурентної боротьби на діяльність торговельних підприємств впливає низка соціально-економічних факторів, які призводять до невизначеності і, як наслідок, до ризиків. Тому функціонування та подальше підвищення економічного потенціалу торговельних суб'єктів господарювання потребує розробки ефективної системи захисту від майнових і фінансових втрат. Як свідчить світовий досвід ефективним засобом зниження ступеня впливу негативних факторів на результати господарської діяльності суб'єктів підприємництва є страхування, яке для сфери торгівлі має ряд особливостей, що обумовлені характером діяльності та здійснюваними операціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань функціонування підприємств і страхування ризиків їх діяльності зробили такі вітчизняні і зарубіжні економісти: В.Д. Базилевич, А.А. Мазаракі, С.С. Осадець, Л.О. Омелянович, В.Г. Сєвка, Ю.М. Руснак, С.А. Сиятськов [1–7] та ін. Разом з тим потребують подальшого дослідження питання теоретичного обґрунтування та науково-методичного забезпечення процесів використання страхування як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу підприємств.

Метою статті є дослідження страхування як ефективного засобу підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні функціонують торговельні структури різної організаційно-правової форми: холдинги, об'єднання, торговельні мережі. Активно ці структури розвиваються в роздрібній торгівлі продовольчими товарами у великих містах країни: Києві, Донецьку, Харкові, Одесі, Львові, що пояснюється високою купівельною спроможністю населення цих місць. Найбільшим відомими з них є наступні транснаціональні торговельні підприємства: “METRO”, “Auchan”, “Billa”, “SPAR”. До провідних національних торговельних підприємств необхідно віднести “АТБ-маркет”, “Фуршет”, “Фоззі”, “ЕКО-маркет” на регіональному рівні стійкі позиції займають “Бакалія” та “Вопак”.

Ризики, характерні для торговельних підприємств, є специфічними, оскільки підприємець – це продавець, що реалізує готові товари споживачеві, які придбані ним у інших осіб. У підприємстві під ризиком розуміють ступінь невизначеності результату управлінського рішення або господарських операцій, достовірність можливих втрат у результаті настання ризикових подій [1, с. 710].

Водночас утвердження думки про те, що найкращим способом зниження (усунення) ризику є зовнішнє страхування, було б невірним без попереднього аналізу інших можливих варіантів. Так, на нашу думку у практичній діяльності торговельного підприємства необхідно також приділяти належну увагу:

- методам запобігання ризику;
- способам прийняття ризику;
- методам зниження рівня ризику;
- можливості повної чи часткової передачі ризику.

У відповідності до можливості страхування ризику, які характерні для торговельних підприємств, можна поділити на дві групи: ризики, що підлягають страхуванню та ризики, які не підлягають страхуванню (рис. 1).



Рис. 1. Поділ ризиків, що впливають на діяльність торговельних підприємств, залежно від можливості їх страхування

В ході діяльності торговельного підприємства на ринку товарів і послуг в умовах жорсткої конкурентної боротьби обов'язково присутній комерційний ризик. Основними причинами його виникнення можуть бути:

- зниження обсягів реалізації товарів в результаті падіння попиту, введення обмежень на продаж;
- підвищення закупівельної ціни товару в процесі здійснення підприємницького проекту;
- непередбачене зниження обсягів закупівель у порівнянні із запланованими, що зменшує масштаб всієї операції і збільшує витрати на одиницю об'єму реалізованого товару (за рахунок умовно-постійних витрат);
- втрати товару із різних непередбачуваних причин;
- втрати якості товару в процесі товарообігу (транспортування, збереження), що спричиняє зниження його ціни;
- підвищення витрат реалізації в порівнянні з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених мит і відрахувань, що призводить до зниження прибутку торговельного підприємства.

Комерційний ризик виступає як узагальнюючий фактор негативного впливу на діяльність, включаючи при цьому: ризик, пов'язаний із реалізацією товарів (послуг) на ринку; ризик, пов'язаний із транспортуванням товарів (транспортний); ризик, пов'язаний із прийманням товарів (послуг) покупцем; ризик, пов'язаний із платоспроможністю покупця; ризик форс-мажорних обставин.

Отже, одним із головних завдань торговельного підприємства є зниження можливих втрат від вищеперелічених ризиків.

Процес управління ризиками включає широкий спектр дій, який може бути представлений як послідовність наступних етапів:

- ідентифікація – усвідомлення ризику, встановлення причин його виникнення;
- квантифікація – вимірювання, аналіз та оцінка ризику;
- мінімізація – зниження чи обмеження ризиків за допомогою відповідних методів управління;
- моніторинг – здійснення постійного контролю за рівнем ризику.

Послідовність виконання цих дій дасть змогу підприємству ефективно управляти ризиками та мінімізувати їх негативний вплив на підприємство. Також необхідно погодитись із висновком [6, с. 14]: підприємство повинно поліпшувати політику і системи управління ризиками для відбиття змін кон'юнктури ринку, що дасть змогу завжди вчасно реагувати і попереджати можливі збитки.

При виборі такого методу управління ризиком, як страхування, торговельному підприємству варто використовувати програму страхування, основні елементи якої ідентифіковані і субординовані нами на рис. 2.

На сьогодні найбільш актуальними страховими продуктами, що пропонуються на вітчизняному страховому ринку для торговельних підприємств, на нашу думку, є наступні:

- страхування майна торговельного підприємства, зокрема товарних запасів, обладнання торгового залу та товарів;
- страхування складських приміщень;
- страхування від пошкоджень або повної загибелі частини вантажів;
- страхування від пошкодження системи водо- і теплопостачання;
- страхування від протиправних дій третіх осіб;
- страхування від нещасних випадків на виробництві;
- страхування засобів автотранспорту і цивільної відповідальності;
- страхування відповідальності за кредитами;
- страхування орендованого майна і об'єктів, що є заставним забезпеченням банківського кредиту;

- страхування відповідальності перед відвідувачами та покупцями товарів;
- страхування кредитів довіри.

Даний перелік, зважаючи на постійні зміни ринкового середовища функціонування торговельних підприємств та удосконалення практики страхової діяльності може змінюватись та розширюватись, адже рівень покриття потенційних ризиків в Україні становить близько 12–15 %, тоді як у більшості розвинених країн цей показник сягає 90–95 % [8].

Страховуючи майно, торговельне підприємство може укласти такі види договорів:

- страхування всього майна, що належить фірмі;
- страхування об'єктів, які отримало торговельне підприємство за договором оренди (якщо воно не застраховане в орендодавця);
- вибіркового страхування частини майна.



Рис. 2. Основні складові елементи програми страхування торговельного підприємства

Договір страхування майна з торговельними підприємствами може бути підписаний як на один рік, так і на невизначений термін з щорічним перерахунком вартості майна та суми платежів. При цьому договір страхування з торговельними підприємствами, діяльність яких має сезонний характер, може бути укладений на термін менше одного року. Майно, що належить підприємству, може бути застраховане за його балансовою вартістю або в певній його частині, а об'єкт, придбаний в оренду, приймається на страхування в розмірі повної його вартості.

Необхідно зазначити, що вартість послуг страхування для малих торговельних підприємств вища, ніж для великих компаній, це пов'язано зі збільшенням витрат страховиків за умови страхування майнових ризиків. Тому для зменшення вартості страхового поліса, страховики розробляють стандартні продукти, сформовані спеціально для малих торговельних підприємств, включаючи в основному у стандартний договір обов'язкове покриття всіх звичайних майнових ризиків, а також страхування відповідальності за якість товарів, робіт (послуг).

Розглянемо найбільш актуальні типи й умови страхування характерні для малих торговельних підприємств, зазначених у таблиці 1, на прикладі Програми розвитку малого підприємництва в Санкт-Петербурзі [4].

Варто зауважити, що досить зручними для торговельних підприємств можуть бути комплексні страхові продукти, за якими страховий тариф буде нижчим, ніж у окремих видів страхування, а якість обслуговування досить високою.

Зокрема, з 2009 року СГ «ТАС» на українському страховому ринку було запропоновано Програму страхування ризиків малого і середнього бізнесу «ТАС-власна справа» [9], яка призначена для підприємств малого бізнесу, що працюють у різних галузях економіки, в тому числі у торгівлі. Ця програма дала

можливість комплексного страхування не тільки майна і відповідальності перед третіми особами, але й страхування на випадок перерви в бізнесі.

Таблиця 1

Умови і тарифи по видах страхування, актуальні для малих торговельних підприємств

Види малих підприємств	Пріоритетні об'єкти страхування	Страхова сума, що рекомендується	Середній страховий тариф, %
Магазини	Товарні запаси на складі	Виходячи з ціни придбання	За умови повного пакета 0,15–0,38 залежно від виду товару
	Товари в торговельному залі	За середньомісячним залишком	0,3–0,5
	Перерва в діяльності	Залежить від витрат, які необхідно покрити	За умови повного пакета 0,13–0,35
	Відповідальність за якість товарів і послуг	5–10% від річного обороту	0,6–1 залежно від виду товару
Оптові і дрібнооптові фірми	Товарні запаси на складі	За ціною закупівлі (придбання)	0,6–1 залежно від виду товару

Отже, ми вважаємо, що страхування як засіб підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства має наступні переваги:

- Додає впевненості у розвитку бізнесу. Виключно важливим воно є для тих торговельних підприємств, які починають свою діяльність та не володіють значними обсягами резервного капіталу, не мають відповідної кредитоспроможності та кредитної історії для швидкого отримання кредитних ресурсів у випадку форс-мажорних обставин.

- Дозволяє оптимізувати ресурси, що спрямовуються на організацію економічної безпеки. Рационалізується структура коштів, які спрямовуються на попередження або оперативне усунення наслідків стихій чи інших факторів, що перешкоджають діяльності торговельного суб'єкта господарювання.

- Охоплює значну частину ризиків торговельної діяльності. Інші методи мінімізації та попередження збитків не дозволяють забезпечити настільки повний захист від впливу несприятливих ризиків.

- Відносно невисока вартість страхування за рахунок участі в покритті страхового випадку великої кількості "учасників" формування страхового фонду.

- Застосування страховиком превентивних заходів, спрямованих на попередження страхового випадку (протипожежні заходи, попередження дорожньо-транспортних подій, епідемій тощо) та репресивних, спрямованих на усунення страхового випадку (боротьба з пожежею, повінню, епідемією тощо) створює додаткові переваги при управлінні ризиками торговельного підприємства та дозволяє знизити його рівень.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можемо стверджувати, що на сьогоднішній день, економічний потенціал вітчизняних торговельних підприємств знаходиться під впливом великої кількості ризиків, від значної частини з яких можна убезпечитись шляхом передачі їх на страхування, використовуючи при цьому розроблену нами програму страхування, що дозволяє отримати відповідний до існуючих умов функціонування торговельного підприємства страховий захист, обравши при цьому комплексне страхування або страхування від окремих ризиків.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення за допомогою економіко-математичного моделювання фінансової ефективності страхового захисту для підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства загалом.

Література

1. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / [Мазаракі А. А. та ін.] ; під ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Михайловська І. М. Комплексне страхування торговельних підприємств як ефективний метод захисту від наслідків ризикових подій / І. М. Михайловська, А. А. Хмарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 50 – 52.
3. Лошенко І. Принципи забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств / І. Лошенко // Маркетинг в Україні. – 2005. – 317 с.
4. Програма розвитку малого підприємництва в Санкт-Петербурзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=247>.
5. Страхування торговельних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Egorkina.pdf.
6. Управління ризиками торговельного підприємства як невід'ємна складова його успіху

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64101>.

7. Применение страхования в системе управления рисками на предприятиях оптовой торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finbuh.ru/text/106449-1.html>.

8. Страхування в Україні на Forinsurer.com. Рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>

9. ТАС – Інформ. – № 56 (2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tas-insurance.com.ua/m/presscentre/ua56.pdf>.

References

1. Mazaraki A. A. та in. *Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva: Pidruchnyk dlia vuziv / Pid red. N. M. Ushakovoi. – K.: Khreshchatyk, 1999. – 800 s.*

2. Mykhailovska I. M. Kompleksne strakhuvannia torhovelnykh pidpriemstv yak efektyvnyi metod zakhystu vid naslidkiv ryzykovykh podii / I. M. Mykhailovska, A. A. Khmaruk // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – № 2. – Т. 1. – S. 50 – 52.*

3. Losheniuk I. Pryntsypy zabezpechennia konkurentospromozhnosti torhovelnykh pidpriemstv // *Marketynh v Ukraini, 2005. – 317 s.*

4. Prohramma rozvytytia maloho predprynymatelstva v Sankt-Peterburhe [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <<http://www.spb-mb.ru/index.php?page=247>>.

5. Strakhuvannia torhovelnykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Egorkina.pdf.

6. Upravlinnia ryzykamy torhovelnoho pidpriemstva yak nevidiemna skladova yoho uspihу [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64101>.

7. Prymenenye strakhovaniya v systeme upravleniya ryskamy na predpriyatiyakh optovoi torhovly [Elektronny resurs]. – Rezhym dostupa: <<http://www.finbuh.ru/text/106449-1.html>>.

8. Strakhuvannia v Ukraini na Forinsurer.com. Reitynh strakhovykh kompanii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://forinsurer.com/>

9. ТАС – Информ № 56 (2) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.tas-insurance.com.ua/m/presscentre/ua56.pdf>.

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 29.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.56

С.І. КОНЄВ

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуті основні аспекти експортно-імпортних операцій підприємств легкої промисловості, проаналізовано індекси промислової продукції підприємств легкої промисловості та визначено частку їх експортно-імпортних операцій у загальному обсязі промисловості.

Ключові слова: експортно-імпортна діяльність, підприємства легкої промисловості, індекси промислової продукції, внутрішній ринок, зовнішній ринок.

S.I. KONEV

Khmelnytsky National University

VALUATION OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN GENERAL VOLUME OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The article is about export and import operation of light industry enterprises in the view of valuation of share in general volume of industrial production. It was described the significant role of export and import operations of light industry enterprises research in their further development. There were analyzed indexes of light industry production and emphasized main changes that were made in this branch of industry. Also it was analyzed indicators of export and import operations of light industry production and calculated their share in general volume of industrial production. Also there were underlined main tendencies that were made to the export and import operations of light industry enterprises caused different factors and connected with indicators changes. As a result, there were introduced some factors which define the tendency of development of export and import operations of light industry enterprises.

Key words: export and import activities, light industry enterprises, industrial production indexes, internal market, external market.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток промисловості будь-якої країни цілком залежить від підтримуючих її галузей. Основним та перспективним шляхом, який на сьогодні, сприяє підвищення прибутковості вітчизняних підприємств, є налагодження торговельних відносин з закордонними партнерами. Не виключенням і є вітчизняні підприємства легкої промисловості, які в основному функціонують та отримують свій прибуток від здійснення експортно-імпортних операцій. Тому, на сучасному етапі розвитку досить актуально досліджувати всі умови, в яких розвивається галузь та приналежні до неї підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання, які пов'язані з вивченням діяльності легкої промисловості та їх експортно-імпорتنих операцій, досліджували у своїх роботах такі вчені, науковці та дослідники, як Максименко І.О., Бокій В.І., Носова Н.І., Нижник В.М., Войнаренко М.П., Тарасенко І.О., Захожай В.Б., Уланчука В.С., Чаленко Н.В., Бражко О.В., Кредісов А.І., Торгова Л.В., Хитра О.В., Мурована Л.В., Стовпа Т.А., Адвокатова Н.О. та ін.

Метою статті є здійснення оцінки експортно-імпорتنих операцій підприємств легкої промисловості та визначення частки реалізованої ними продукції у загальному обсязі промисловості з урахуванням частки, яка припадає на експорт та імпорт.

Результати дослідження. Досить важливим та актуальним питанням сьогодення є зростання розвитку експортно-імпорتنих операцій вітчизняних підприємств легкої промисловості з урахуванням усіх можливостей, які відкрилися для України зі вступом до СОТ та розширенням іноземного ринку. Тому, на сьогодні, постає ряд завдань, які пов'язані з ефективною діяльністю всіх промислових сфер держави.

Вступ України до СОТ, з однієї сторони, сприяв збільшенню торговельних потоків між вітчизняними підприємствами легкої промисловості та країнами ЄС, з іншої, посилив необхідність акцентувати увагу на відповідності вироблених товарів вітчизняними підприємствами легкої промисловості вимогам міжнародного рівня [1, с.77].

Легка промисловість як одна з важливих сфер промисловості держави являється важливою та потужною ланкою економіки, яка є досить багато профільною та здатною забезпечувати широкий спектр споживчих товарів населення, сприяти працевлаштуванню та добробуту населення не тільки на вітчизняному ринку, а і за кордоном, адже продукція легкої промисловості за своїм рівнем важливості споживання уступає лише продовольчим товарам, при цьому випереджаючи ринки електротехніки, автомобілів та ін. Крім того, легка промисловість обслуговує й інші суміжні галузі, тому розширення та поживлення діяльності підприємств легкої промисловості набуває важливого характеру, розширення асортименту та ринку збуту. Виходячи з розширення регіонального та міжнародного співробітництва з різними країнами світу, в тому числі і з країнами Європи, іноземні партнери розглядають розвиток експортно-імпорتنих операцій легкої промисловості, як один з важливих пріоритетних напрямків, які необхідно стимулювати не тільки на рівні однієї країни, а і на рівні багатьох країн. Це свідчить про те, що вітчизняні партнери інших країн зацікавлені у співпраці з іноземними товаровиробниками та прагнуть розширювати зовнішньоекономічні зв'язки за допомогою торговельних відносин постачання виробленої продукції вітчизняних підприємств на іноземний ринок [2, с.165].

Досліджуючи експортно-імпорتنі операції вітчизняних підприємств легкої промисловості, необхідно звернути увагу на динаміку індексів промислової продукції підприємств легкої промисловості протягом періоду останніх п'ять років, при цьому порівнявши значення індексів до початку світової економічної кризи, під час її розгортання та в післякризовий період (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції підприємств легкої промисловості (2008–2012 рр.), %

Роки	Легка промисловість	Текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	Виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	Виробництво взуття	Промисловість (в загальному)
2008	89,4	88,2	98,5	99,3	94,8
2009	74,2	72,0	84,1	90,2	78,1
2010	108,9	109,5	106,6	119,6	111,2
2011	107,7	108,6	104,0	102,5	107,6
2012	94,5	97,1	83,6	87,8	98,2
Зміна за період (у %)	5,1	8,9	-12,2	-11,5	3,4

*систематизовано та розраховано автором на основі: [4]

Згідно з табл. 1, можна зазначити наступне:

- загальний відсоток виробленої продукції легкої промисловості за період 2008–2012 рр. є нестабільним, що пов'язано з виникненням світової економічної кризи, яка вплинула на обсяги різних галузей промисловості різних країн світу;

- позитивною тенденцією спостерігається те, що протягом даного періоду обсяги виробництва легкої промисловості, хоча не великими темпами зростали, але поступово зростали, хоча в 2012 р. даний показник зменшився на 13,2%, а відхилення 2012 р. в порівнянні з 2008 р. становить 5,1%.

- аналогічну тенденцію можна простежити і з загальним показником промисловості, який зріс протягом звітного періоду на 3,4% і стабільно зростав з 2008 р. по 2011 р. на 12,8%, поки в 2012 р. у загальному обсязі не зменшився на 9,4%.

- у розрізі підгалузей, слід відмітити, що зростання протягом звітного періоду відбулось тільки

показників текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра, що становить збільшення на 8,9%.

- в загальному, індекси виробництва промислової продукції підприємств легкої промисловості свідчать, що саме 2012 рік став переломним та значним щодо обсягів збільшення обсягів виробництва, в якому всі показники після стабільного росту були значно зменшені.

Виходячи з цього, було б доцільно визначити питому вагу експортно-імпортних операцій реалізованої продукції підприємств легкої промисловості у загальному обсязі промислового виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Експортно-імпортні операції реалізованої продукції підприємств легкої промисловості
у загальному обсязі промислового виробництва (2008–2012 рр.)**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	Темп зростання (2012/2008 рр.), %
Легка промисловість, млн дол.:	8201,5	7511,9	8529,7	9972,5	8656,1	105,54
в т.ч. експорт	1344,1	891,1	909,8	1032,3	896,0	66,7
в т.ч. імпорт	2331,7	1541,1	2161,8	2189,7	1900,7	81,51
Текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра, млн дол.	5655,7	5297,3	6039,1	7223	6269,6	110,85
в т.ч. експорт	984,6	713	736	863,8	749,8	76,15
в т.ч. імпорт	2099,2	1416,9	1984,4	1989,9	1727,2	82,28
Виробництво з шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, млн дол.	2545,8	2214,6	2490,6	2749,5	2386,6	93,74
в т.ч. експорт	359,5	178,1	173,8	168,5	146,3	40,68
в т.ч. імпорт	232,5	124,2	177,4	199,8	173,4	74,59
Промисловість, млн дол.	917035,5	806550,6	1065108,2	1329256	1153794,2	125,82
Частка реалізованої продукції легкої промисловості у загальному обсязі, %	0,89	0,93	0,8	0,75	0,75	-
в т.ч. експортні операції, %	0,146	0,11	0,08	0,08	0,078	-
в т.ч. імпортні операції, %	0,25	0,19	0,2	0,16	0,165	-

*Складено та розраховано автором на основі: [3, с.38–39, 47–49; 4]

Згідно з даними табл. 2, слід зазначити наступне:

- в цілому темпи зростання продукції легкої промисловості протягом звітного періоду 2008–2012 рр. зросли на 5,54%, хоча у 2011 році даний показник становив 17,76%; в загальному протягом періоду 2008–2012 рр. значного зростання не відбулося, найвищий показник було зафіксовано у 2009 р., який був першим роком початку світової економічної кризи і становив 7511,9 млн дол., найвищий показник зафіксовано у 2011 році – 9972,5 млн дол.;

- експортні операції вітчизняних підприємств легкої промисловості протягом звітного періоду стабільними не були і зростали нерівномірно, найбільший показник зафіксовано у 2008 р. – 1344,1 млн дол., найменший в 2009 р. – 891,1 млн дол.; в загальному, за період 2008–2012 рр. темп зростання експортних операцій становить 66,7% і має спадний характер;

- аналогічна тенденція спостерігається і серед імпорту вітчизняних підприємств легкої промисловості: найбільший показник зафіксовано у 2008 р. – 2331,7 млн дол., найменший у 2009 р. – 1541,1 млн дол., темп зростання становить 81,51%, що також має спадний характер;

- якщо порівняти експортні та імпортні операції, слід зазначити, що протягом 2008–2012 рр. можна спостерігати значне випередження імпортних операцій вітчизняних підприємств легкої промисловості над експортними на 14,81%;

- загальна частка реалізованої продукції підприємствами легкої промисловості у загальному

обсязі протягом 2008–2012 рр. має дещо незначне значення і становить 0,75%; що стосується експортних операцій, даний показник становить 0,078%, імпорتنих операцій – 0,165%, а значить, в середньому частка імпорتنих операцій протягом звітного періоду переважає над експортними в 2 рази.

На думку автора, спадну тенденцію обсягів виробництва продукції вітчизняних підприємств легкої промисловості та переважання імпорту на експортом можна пояснити, на основі декількох чинників, які показують сучасний стан розвитку виробництва не тільки для внутрішнього виробництва, а і для зовнішнього:

- скорочення внутрішнього споживання та підвищення ролі імпортової продукції на внутрішньому ринку, що підтверджує низьку конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- низька купівельна спроможність внутрішнього ринку щодо вітчизняної продукції легкої промисловості;
- підвищення витрат на виробництво продукції;
- зростання вимог зовнішнього ринку та вимог міжнародних стандартів, що значно ускладнює виробництво продукції зорієнтованої на експорт;
- перехід вітчизняних підприємств легкої промисловості на давальницьку схему виробництва, що зумовлено відсутністю якісних матеріалів та сировини, які необхідно застосовувати для виробництва продукції для поставки за кордон.

Висновок. Таким чином, виходячи з проведених досліджень та зробленого аналізу показників вітчизняних підприємств легкої промисловості, які співпрацюють з іноземними товаровиробниками та спрямовують свою продукцію на експорт, слід виокремити те, що продукція легкої промисловості становить незначну частку в загальному обсязі всієї промисловості, а експортно-імпортні операції носять спадний характер та характеризуються від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі, середній показник якого протягом 2008–2012 рр. становить -5051,62 млн дол. (-49,89%). Для того, щоб покращити експортно-імпортні операції та скоротити від'ємне сальдо торговельного балансу, необхідно на державному рівні стимулювати створення вітчизняних ринків сировини та матеріалів, які можна було б використовувати для виробництва продукції легкої промисловості, покращити її якість та разом з тим підвищити купівельну спроможність внутрішнього ринку, що дозволить менше купувати імпортовану продукцію та поступово повністю орієнтуватись на виробництво товаровиробників внутрішнього ринку. В іншому випадку, вітчизняні підприємства галузі могли б створити певний концерн легкої промисловості для об'єднання зусиль у вирішенні проблем створення внутрішнього ринку потрібних для виробництва сировини та матеріалів.

Література

1. Максименко І. О. Легка промисловість України: сучасний стан та перспективи розвитку / І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3(Т. 2). – С. 77–80.
2. Носова Н. І. Стратегічні напрямки підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / Н. І. Носова, І. М. Сараєва // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 165–177.
3. Зовнішня торгівля України за 2011 р. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 102 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>

References

1. Maksymenko I. O., Bokij V. I. Legka promyslovist Ukrainy: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku / I. O. maksymenko, V. I. Bokij // Visnyk Hmalnytskogo natsionalnogo universytetu. – 2009. - №3(Т.2). – S.77-80
2. Nosova N. I., Saraeva I. M. strategichni napriamky pidtrymky legkoji promyslovosti Ukrainy v Umovah liberalizaciji mignarodnoji torgivli / N. I. Nosova, I. M. Saraeva // Ekonomichni innocaciji. – 2012. - №47. – S.165-177
3. Zovnishnia torgivlia Ukrainy za 2011 r. – K.: dergavna slugba statystyky Ukrainy. – 2012. – 102 s.
4. Ofitsijnyj sajт Dergavnogo komitetu statystyky Ukrainy. [Elektronnyj resurs] / Regym dostupu : <http://ukrstat.org>

Рецензія/Peer review : 6.7.2013 р. Надрукована/Printed :3.9.2013 р.
Рецензент:

АЛГОРИТМ МОНІТОРИНГУ ПОКАЗНИКІВ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Дана стаття присвячена розробці заходів щодо управління інтенсифікацією виробництва на промислових підприємствах. Запропоновано впроваджувати на підприємствах легкої промисловості алгоритм моніторингу показників інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції для узгодження й прийняття управлінських рішень

Ключові слова: підприємство, легка промисловість, моніторинг, система моніторингу, алгоритм, інтенсифікація виробництва

V.V. SHARKO

Vinnitsa institute of trade and economics KNUTE

MONITORING OF INTENSIFICATION AND MANAGEMENT DECISIONS

Abstract This article focuses on the creation of measures concerning the intensification of producing on the industrial enterprises. The monitoring algorithm of the intensification indicators of producing competitive production is proposed to be provided on the light industry enterprises for the adjustment and the acceptance of the governmental decisions.

The monitoring intensification indicators of the light industry enterprises will objectively help to determine the components of the enterprise's innovational potential and the general correlation, individual indicators of the intensive development and can serve as the instrument for defining the perspective strategic direction for intensive development of the enterprises.

Keywords: enterprise, light industry, monitoring, system monitoring, algorithm, intensification of production

Постановка проблеми. В сучасних умовах, для ефективного функціонування підприємств легкої промисловості, зростає потреба в моніторингу показників інтенсифікації виробництва та прийнятті ефективних управлінських рішень. Загально відомо, що основним призначенням системи моніторингу підприємства є своєчасне виявлення, розпізнавання і попередження проблемних аспектів інтенсивної діяльності підприємства. А це в свою чергу вимагає впровадження сучасних методик управління, адекватних за складністю до умов діяльності на сучасному ринку, які б відповідали вимогам відкритості, оперативності та ефективності.

Моніторинг показників інтенсифікації виробництва підприємств легкої промисловості, дозволяє об'єктивно вимірювати складові інноваційного потенціалу підприємств, визначати взаємозв'язок загальних та індивідуальних показників інтенсивного розвитку та може слугувати інструментом визначення перспективних стратегічних напрямів інтенсивного розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. На сучасному етапі серед науковців, зростає зацікавленість питаннями економічного моніторингу. Відзначимо, що питання щодо формування і функціонування надійної системи моніторингу є актуальною тематикою сучасних зарубіжних і вітчизняних досліджень. У сучасній економічній літературі, є досить публікацій, де науковці досліджують питання, пов'язані з проведенням моніторингу економічної діяльності промислових підприємств, особливості його створення та функціонування [1-27].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узгоджуючи достатньо добре спрацьовані у науковій та практичній площині аналітичні принципи оцінювання промислових підприємств, варто відзначити, що питання моніторингу показників інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості, як зрештою, й розробка алгоритму моніторингу, недостатньо повно досліджена.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є формування алгоритму моніторингу показників інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості та прийняття управлінських рішень.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи поняття «моніторинг» з точок зору сучасних економістів та науковців, можемо з упевненістю стверджувати про його неоднозначність і складність. «Моніторинг» (від лат. «monitor» - застережний) – метод дослідження об'єкту, що припускає його відстежування і контроль його діяльності (функціонування) з метою прогнозування [1, с. 681]. Отже, моніторинг це спеціально організоване систематичне та безперервне спостереження за станом об'єкта та оперативна його оцінка. До основних структуро-формуючих елементів моніторингу показників інтенсифікації, варто віднести механізми, які сприяють інформаційному забезпеченню організаційних структур стосовно нормального стану підприємства, його конкурентоздатного потенціалу та інших характеристик, а також відносно потенційно небезпечного та негативного [4].

Враховуючи, що моніторингові дослідження виконують контролюючу функцію щодо господарських процесів підприємств легкої промисловості, алгоритм оцінки їх результатів потрібно будувати у відповідності до вимог управлінської науки. Систематичне спостереження за змінами в господарській діяльності та формування про них інформації дозволить своєчасно внести корективи до механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції й одержати ефективні економічні

результати.

Механізм інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції у системі менеджменту підприємства легкої промисловості повинен базуватись на об'єктивній діагностиці динаміки поточних змін його конкурентних переваг, якими володіє дане промислове підприємство. Аналіз цих змін на основі вторинної інформації, сенсу не має, через те моніторинг конкурентної позиції промислового підприємства, з точки зору його інтенсивного розвитку та потенціалу, є визначальним об'єктом.

Відомо, що невід'ємною частиною управлінського процесу є система моніторингу, функціональна важливість якого полягає в забезпеченні зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління: можливості виявлення потреб об'єкта, оцінки ефективності і результативності обраних методів та інструментів впливу на нього з боку суб'єкта управління. Для забезпечення виконання вказаної функції представимо механізм оцінки фактичних значень показників інтенсифікації, що отримуються в процесі моніторингу, та розробимо можливі напрями управлінських дій, пов'язаних із вибором кращого варіанта господарської діяльності рис. 1.

Ефективне управління процесом інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємства легкої промисловості можливе, на думку автора лише, при наявності системи показників, які об'єктивно характеризують напрями та змінність господарювання, що проходять в якісному стані.

Автором зазначено, робота, що проводиться на першому та другому етапах моніторингу, дозволить менеджерам промислового підприємства отримати необхідну інформацію для ухвалення оперативних управлінських рішень; забезпечить своєчасну реакцію на зміни та заходи з уникнення кризових ситуацій, що виникають при впровадженні системи показників інтенсифікації.

Автор зауважує, що метою проведення моніторингу на третьому етапі є розрахунок ключових фінансових та не фінансових показників; виявлення факторів впливу негативних тенденцій і перспектив на впровадження системи показників інтенсифікації для максимальної реалізації можливостей стратегічного розвитку підприємства легкої промисловості. Через те останній, четвертий етап є найважливішим у всій системі моніторингу - це оцінка ефективності впровадження системи показників інтенсифікації, та надання рекомендацій щодо рішень проблемних питань і найбільш ефективного використання наявних резервів подальшого розвитку; здійснення прогнозування результатів подальшої діяльності промислового підприємства в умовах застосування системи показників інтенсифікації.

Необхідно підкреслити, що з часом стратегія може змінюватися, її потрібно адаптувати зі зміною внутрішнього та зовнішнього середовища промислового підприємства, а значить, разом з нею буде змінюватися і система показників інтенсифікації. Через те, важливість системи моніторингу полягає у тому, щоб ефективно регулювати основні параметри виробничої діяльності, коригувати негативні явища, які впливають на цілі ефективності інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємства й постійно перебувати в курсі всіх змін як зовнішньо, так і всередині промислового підприємства.

Система моніторингу дає уявлення про поведінку кожного контрольованого ключового показника інтенсифікації та фіксує їх відхилення від допустимих рівнів та можливість спрогнозувати його вихід з області допустимих значень і завчасно ухвалити відповідні управлінські рішення. Приведемо наприклад[2]:

- зниження витрачання матеріалів і енергоресурсів
- збільшення завантаження підприємства;
- зміна номенклатури продукції, що випускається;
- коректування цін на продукцію;
- скорочення витрат на зміст об'єктів соціальної сфери тощо.

Для створення системи моніторингу впровадження системи показників інтенсифікації, необхідно навчити фахівців відповідного підрозділу з питань методології і методики провести зустрічі з керівництвом основних виробничих підрозділів підприємства, а також з керівниками допоміжних підприємств для надання своєчасної і достовірної інформації в повному об'ємі.

В ході реалізації проекту системи моніторингу впровадження системи показників інтенсифікації на промисловому підприємстві співробітниками відділу моніторингу підприємства щомісячно і щокварталу проводиться аналіз економічного та фінансового стану підприємства.

Крім того, завдяки створенню системи моніторингу ключових показників інтенсифікації виробництва у підприємства з'являється можливість відстежувати і прогнозувати динаміку і тенденції фінансово-господарської діяльності підприємства, зіставляти їх з макроекономічними показниками по галузі і національній економіці. Також виявляти і усувати негативно впливаючі чинники, забезпечувати вироблення і ухвалення оптимальних управлінських рішень із проблем соціально-економічного розвитку промислового підприємства.

Проведення моніторингу при застосуванні системи показників інтенсифікації у розробці і реалізації стратегії розвитку є важливим завданням покращення якості стратегічного управління і планування на підприємствах легкої промисловості. Це дозволить своєчасно зреагувати та сформулювати адекватну стратегічну реакцію на як негативні, такі позитивні зміни у середовищі їх господарювання та не допускати суттєвого погіршення результатів економічної діяльності.

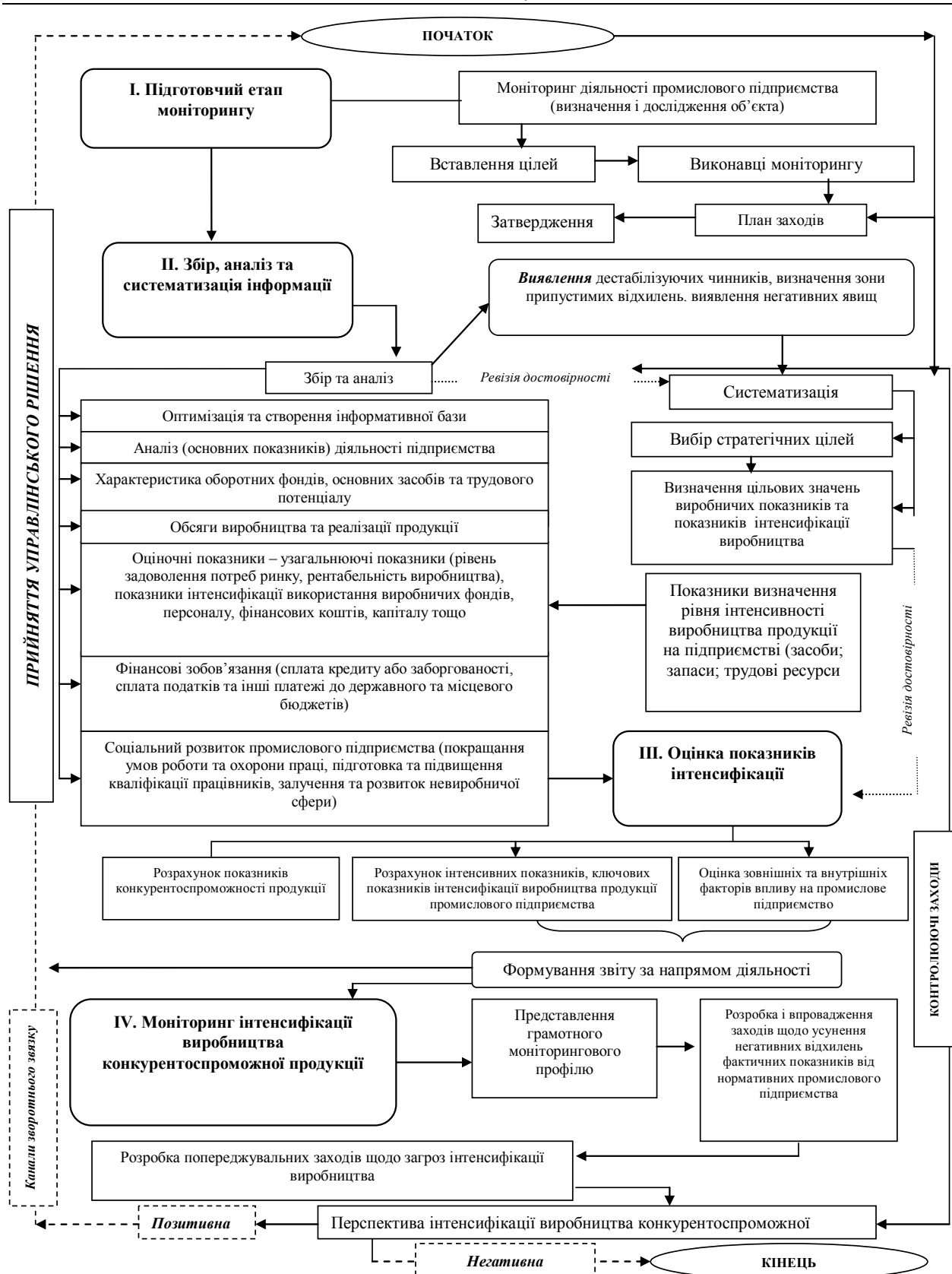


Рис. 1. Алгоритм моніторингу показників інтенсифікації та прийняття управлінських рішень

Як видно з рис. 1, кожен етап алгоритму має цілу низку супровідних дій, здійснивши які керівник підприємства забезпечить інтенсифікацію виробництва конкурентоспроможної продукції.

Підготовчий етап моніторингу включає підготовку програми моніторингу, включає підготовку програми моніторингу, її цілей, розробку плану заходів, спрямованих на проведення моніторингу та їх затвердження. На другому етапі, який найбільш громіздкий, аналізується загальний стан фінансово-господарської діяльності підприємства, досліджуються фінансові зобов'язання, оціночні узагальнюючі

показники.

Третій етап «Оцінка показників інтенсифікації», включає розрахунок показників конкурентоспроможності продукції, розрахунок інтенсивних показників та ключових показників інтенсифікації виробництва продукції.

На четвертому етапі проводиться власне моніторинг інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції, формується звіт, який передається керівнику підприємства. Пропонується система заходів по усуненню негативних відхилень фактичних показників рівня інтенсифікації виробництва від нормативних характеристик і визначаються перспективи подальшої інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, інформаційне забезпечення функціонування механізму інтенсифікації виробництва базується на взаємодії чотирьох етапів. Алгоритм інформаційного забезпечення має циклічний характер, де інформація через канали зворотнього зв'язку подається на вхід системи для прийняття управлінських рішень.

Нами пропонується блок схема, в якій послідовно етап за етапом досліджуються, аналізуються показники інтенсивного виробництва конкурентоспроможної продукції, визначаються та запроваджуються заходи по усуненню виявлених негативних відхилень фактичних характеристик від нормативних, розробляються попереджувальні заходи щодо усунення загроз інтенсифікації виробництва, які подаються на каналах зворотнього зв'язку на вхід системи.

Література

1. Социологическая энциклопедия [под ред. Г.Ю. Семгина.] – В. 2 т. Т. 1 – М.: Мысль, 2003. – 694 с.
2. Глушенко В.В. Исследование системы управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования. / В.В. Глушенко, И.И. Глушенко.// - М.: ООО НПЦ «Крылья», 2000. – 416 с.
3. Свідрик Т.І. Теоретичні засади моніторингу як інформаційно-аналітичної складової прийняття управлінських рішень / Т.І. Свідрик// Наука й економіка: Науково-теоретичний журнал. Хмельницького економічного університету. – 2007 р. - № 4(8). – С. 57-61.
4. Кривов'язук І.В. Моніторинг, контролінг і діагностика підприємств: систематизація та узагальнення процесів / Кривов'язук І.В. // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю», 16-18 квітня 2008 р. / Міністерство освіти і науки України, Черкас, держ. технол. унт; відповід. ред. Я.М.Яценко. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – С.212-214.
5. Кузьмин В. Возродит фирму сложнее, чем разорить ее / В. Кузьмин // Республика. - 2001 - № 47.
6. Савчук В.П. Мониторинг текущего состояния предприятия / В. Савчук // Финансовый Директор. - 2004 - №1.
7. Сухина Н.Ю. Внедрение мониторинга в систему принятия стратегических управленческих решений на предприятиях пищевой промышленности Краснодарского края [Электронный ресурс]. / Н.Ю. Сухина, Я. Н. Пашенко // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - Режим доступа до журн.: <http://www.ej.kubagro.ru>
8. Савчук В.П. Мониторинг текущего состояния предприятия [Электронный ресурс]. // В.П. Савчук – Режим доступа: <http://www.menagemente.com.ua>
9. Коваленко Е.Г. Стратегическое управление социально-экономическим развитием территории / Е.Г. Коваленко. - Саранск: Крас. Окт., 2006. - 240 с.
10. Когут А.Е. Информационные основы регионального социально-экономического мониторинга / А.Е. Когут, В.С. Рохчин. - СПб.: ИСЭП РАН, 1995. - 97 с.
11. Экономический энциклопедический словарь / Под ред. Л.П. Куракова, В.Л. Куракова, А.Л. Куракова. - М.: Вуз и школа, 2005. -1030 с.
12. Малышев М.Л. Мониторинг социально-трудовой сферы: учеб. пособие / М.Л. Малышев. - М.: Издательство РГСУ «Союз»; «Перспектива», 2007. - 276 с.
13. Толковый словарь русского языка [уклад. С. И. Ожегов. И. Ю. Шведова.]. - 4-дополненное изд. - М.: «Азъ», 1995. - 928 с.
14. Современный экономический словарь [уклад. Б.А. Райзберг. Л. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.]. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 480 с.
15. Фетисов Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. - М.: ИНФРА, 2006.-416 с.
16. Хореев А.И. Мониторинговый анализ как информационная основа социально- экономического управления предприятием (на примере Воронежской области) / А.И. Хореев, В.П. Воронин и др. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. - №3. - С. 39 - 47.
17. Савчук В.П. Управление издержками предприятия и анализ безубыточности. Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. / В.П.Савчук - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/menagemente>
18. Золотогоров В.Г. Экономика: энциклопедический словарь. / В.Г. Золотогоров - М.: Книжный

Дом, 2004. - 720 с.

19. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк - К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. - 448 с.
20. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г.В. Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко і др. - К.: Лібра, 2004. - 368 с.
21. Большой экономический словарь. / А.Б. Борисов- М.: Книжный мир, 2001. - 895 с.
22. Управление организацией: энциклопедический словарь [Под. ред. Поршнева А.Г., Кибанова А.Я., Гунина В.Н.]. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001. - X, 822 с.
23. Калінеску Т.В. Методологія аналізу оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств / Т.В. Калінеску - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2003. - 280 с.
24. Калінеску Т.В. Моніторинг податкових ризиків: Навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, В.С. Альошкін - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2008. - 240 с.
25. Рыжакина Т.Г. Создание и внедрение сбалансированной системы показателей в систему планирования и контроля предприятием [Электронный ресурс]. / Т.Г. Рыжакина // Режим доступа: <http://www.sun.tsu.ru>
26. Ермоленко В.В. Система сбалансированных показателей и проблема мониторинга состояния корпорации [Электронный ресурс]. / В.В. Ермоленко // Научный журнал КубГАУ. - №37(3). - 2008. - Режим доступа: // <http://www.ej.kubagro.ru/2008/03/pdf>
27. Галіцин В.К. Система моніторингу: монографія / В.К.Галіцин. – К.: КНЕУ, 2000. – 231 с.

References

1. Sociologicheskaja jenciklopedija [pod.red. G.Ju. Semgina.] – V. 2 t. T. 1 – M.: Mysl', 2003. – 694 s.
2. Glushhenko V.V. Issledovanie sistemy upravlenija: sociologicheskie, jekonomicheskie, prognoznye, planovye, jeksperimental'nye issledovanija. / V.V. Glushhenko, I.I. Glushhenko.// - M.: ООО NPC «Kryl'ja», 2000. – 416 s.
3. Svidryk T.I. Teoretychni zasady monitoryngu jak informacijno-analitychnoi' skladovoi' pryjnattja upravlins'kyh rishen' / T.I. Svidryk// Nauka j ekonomika: Naukovo-teretychnyj zhurnal. Hmel'nyc'kogo ekonichnogo universytetu. – 2007 r. - № 4(8). – S. 57-61.
4. Krivov'jazjuk I.V. Monitoring, kontroling i diagnostika pidpriemstv: sistematzacija ta uzagal'nennja procesiv / Krivov'jazjuk I.V. // Materiali V miznarodnoi' naukovo-praktichnoi' konferencii «Oblik, kontrol' i analiz v upravlinni pidpriemnic'koju dijalnistju», 16-18 kvitnja 2008 r. / Ministerstvo osviti i nauki Ukraїni, Cherkas, derzh. tehnol. unt; vidpovid. red. Ja.M.Jacenko. – Cherkasi: ChDTU, 2008. – S.212-214.
5. Kuz'min V. Vozrodit' firmu slozhnee, chem razorit' ee / V. Kuz'min // Respublika. - 2001 - № 47.
6. Savchuk V.P. Monitoring tekushhego sostojanija predpriatija / V. Savchuk // Finansovyj Direktor. - 2004 - №1.
7. Suhina N.Ju. Vnedrenie monitoringa v sistemu prinjatija strategicheskikh upravlencheskikh reshenij na predpriatijah pishhevoj promyshlennosti krasnodars'kogo kraja [Elektronnij resurs]. / N.Ju. Suhina, Ja. N. Pashhenko // Nauchnyj zhurnal Kubans'kogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - Rezhim dostupu do zhurn.: <http://www.ej.kubagro.ru>
8. Savchuk V.P. Monitoring tekushhego sostojanija predpriatija [Elektronnij resurs]. // V.P. Savchuk – Rezhim dostupa: <http://www.menegerente.com.ua>
9. Kovalenko E.G. Strategicheskoe upravlenie social'no-jekonomicheskim razvitiem territorii / E.G. Kovalenko. - Saransk: Kras. Okt., 2006. - 240 s.
10. Kogut A.E. Informacionnye osnovy regional'nogo social'no-jekonomicheskogo monitoringa / A.E. Kogut, V.S. Rohchin. - SPb.: ISJeP RAN, 1995. - 97 s.
11. Jekonomicheskij jenciklopedicheskij slovar' / Pod red. L.P. Kurakova, V.L. Kurakova, A.L. Kurakova. - M.: Vuz i shkola, 2005. -1030 s.
12. Malyshev M.L. Monitoring social'no-trudovoj sfery: ucheb. posobie / M.L. Malyshev. - M.: Izdatel'stvo RGSU «Sojuz»; «Perspektiva», 2007. - 276 s.
13. Tolkovij slovar' russkogo jazyka [uklad. S. I. Ozhegov. I. Ju. Shvedova.]. - 4-dopolnnoe izd. - M.: «Az#», 1995. - 928 s.
14. Sovremennij jekonomicheskij slovar' [uklad. B.A. Rajzberg. L. Lozovskij, E.B. Starodubceva.]. - M.: INFRA-M, 2003. - 480 s.
15. Fetisov G.G. Regional'naja jekonomika i upravlenie / G.G. Fetisov, V.P. Oreshin. - M.: INFRA, 2006.-416 s.
16. Horeev A.I. Monitoringovij analiz kak informacionnaja osnova social'no- jekonomicheskogo upravlenija predpriatijem (na primere Voronezhskoj oblasti) / A.I. Horeev, V.P. Voronin i dr. // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. - 2002. - №3. - S. 39 - 47.
17. Savchuk V.P. Upravlenie izderzhkami predpriatija i analiz bezubytochnosti. Korporativnyj menedzhment. [Elektronnyj resurs]. / V.P.Savchuk - Rezhim dostupa: <http://www.sfin.ru/menegerente>
18. Zolotogorov V.G. Jekonomika: jenciklopedicheskij slovar'. / V.G. Zolotogorov - M.: Knizhnyj Dom, 2004. - 720 s.
19. Blank I.A. Investicionnyj menedzhment / I.A. Blank - K.: Jel'ga-N, Nika-Centr, 2001. - 448 s.
20. Kozachenko G.V. Upravlinnja investycijamy na pidpriemstvi / G.V. Kozachenko, O.M. Antipov, O.M. Ljashenko y dr. - K.: Libra, 2004. - 368 s.
21. Bol'shoj jekonomicheskij slovar'. / A.B. Borisov- M.: Knizhnyj mir, 2001. - 895 s.
22. Upravlenie organizaciej: jenciklopedicheskij slovar' [Pod. red. Porshneva A.G., Kibanova A.Ja., Gunina V.N.]. – M.: Izdatel'skij Dom INFRA-M, 2001. - X, 822 s.
23. Kalinesku T.V. Metodologija analizu ocinky efektyvnosti peremishhennja sfery dijalnosti pidpriemstv / T.V. Kalinesku - Lugans'k: Vyd-vo SNU im. V.Dalja, 2003. - 280 s.
24. Kalinesku T.V. Monitoryng podatkovyh ryzikiv: Navchal'nyj posibnyk / T.V. Kalinesku, Ju.A. Romanov'ska, V.S. Al'oshkin - Lugans'k: Vyd-vo SNU im. V.Dalja, 2008. - 240 s.
25. Ryzhakina T.G. Sozdanie i vnedrenie sbalansirovannoj sistemy pokazatelej v sistemu planirovanija i kontrolja predpriatijem [Jelektronnyj resurs]. / T.G. Ryzhakina // Rezhim dostupa: <http://www.sun.tsu.ru>
26. Ermolenko V.V. Sistema sbalansirovannyh pokazatelej i problema monitoringa sostojanija korporacii [Jelektronnyj resurs]. / V.V. Ermolenko // Nauchnyj zhurnal KubGAU. - №37(3). - 2008. - Rezhim dostupa: // <http://www.ej.kubagro.ru/2008/03/pdf>
27. Galicyn V.K. Sistema monitoryngu: monografija / V.K.Galicyn. – K.: KNEU, 2000. – 231 s.

Рецензія/Peer review : 1.8.2013 р. Надрукована/Printed : 10.9.2013 р.

Рецензент:

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ З ОБМЕЖЕНИМ ДОСТУПОМ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В даній статті автор робить спробу проаналізувати можливості, наявні, згідно з чинним законодавством, у різних суб'єктів економічних досліджень щодо отримання інформації про діяльність підприємств, яка не знаходиться у відкритому доступі – для внесення коректив у систему показників діяльності підприємства, з метою зберегти баланс між повнотою даної системи та доступністю даних, потрібних для її формування.

Ключові слова: система показників оцінки експортного потенціалу підприємства, інформація про діяльність підприємства, відкрита інформація, комерційна таємниця, законний доступ до інформації.

MAXIM CHUBAR

Khmelnyskiy national university

LIMITED ACCESS ENTERPRISE ACTIVITY DATA USE FOR THE SCIENTIFIC ECONOMIC RESEARCH

Abstract – In this article the author tries to conclude an analysis of the possibilities that are given, according to the current laws, to the different subjects of economic studies or research for acquiring limited access enterprise activity data. According to the Ukrainian law, any enterprise activity information which isn't included in the list of economic data that is prohibited for classifying, can be given the status of "commercial secret" of the enterprise by its owner or owners. That means the abovementioned data becomes unavailable for the purpose of scientific studies.

The analysis is concluded by author to clarify the legal ways of obtaining the limited access enterprise activity information by the different subjects (persons, companies, state services and departments) to create a system of enterprise activity indicators that is formed on the basis of legitimately obtained data as well as balanced between the most full enterprise activity highlight possible and the relative ease of obtaining that data.

Unfortunately it turns out that the full access to the economic activity data of the enterprises is granted only to some state departments which maintain administration and control of economic activity in Ukraine. Therefore, for some limited access data the only legitimate way of obtaining is personal agreement with the owner or owners of the enterprise which means the efforts of balancing and improving the enterprise activity indicators system depend to a large extent, on the personal skills of the researcher needed to make an owner-scientist data transfer deal.

Key words: enterprise's export potential indicators system, enterprise activity information, free access information, commercial secret, legitimate information access.

Постановка проблеми. Дослідження експортного потенціалу підприємств вимагає створення збалансованої між повнотою відображення усіх аспектів діяльності підприємства та простотою отримання необхідних даних про цю діяльність системою показників оцінки експортного потенціалу. Чинне українське законодавство надає різним суб'єктам оцінки стану та діяльності підприємств різні можливості доступу до інформації про згадані параметри підприємств. Вітчизняні нормативні акти, що регулюють сферу захисту даних з обмеженим доступом, не передбачають можливості надання науковцям, так само, як й іншим особам та організаціям, що не є представниками державних контролюючих органів, доступу до інформації, якій власник/власники досліджуваного підприємства вирішили за потрібне надати статус комерційної таємниці.

Таким чином, можливості формування науковцями скільки-небудь повної системи показників експортного потенціалу підприємства значно обмежені, так як більша частина даних про експортно-імпорتنу діяльність не підлягає обов'язковому оприлюдненню і може бути доступна лише для службового використання працівниками уповноважених на те державних служб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оскільки метою даної статті є аналіз законодавства для вирішення проблеми проведення економічних досліджень, вона, радше, базується на аналізі законів та підзаконних актів чинного вітчизняного законодавства. Проте, в даному дослідженні використані праці за авторством наступних науковців: Савченко В. Я., Петраков Я. В., Рядська В. В., Бондар О. В., Вашук Я. П., в працях яких надається тлумачення певних аспектів та розгляд існуючих колізій законодавства, яким регламентується порядок доступу до інформації з обмеженим доступом про діяльність суб'єктів господарювання.

Мета статті – проаналізувати відмінності у можливостях різних суб'єктів, що потребують збору та обробки інформації з обмеженим доступом про діяльність суб'єктів господарювання, щодо надання їм законного права на вищезазначені дії. Виходячи з результатів аналізу, охарактеризувати наявні для науковців як фізичних осіб способи отримати необхідні дані щодо стану та динаміки експортно-імпорتنної діяльності підприємств за певний часовий період, для створення збалансованої системи показників оцінки експортного потенціалу підприємства.

Основна частина дослідження. В процесі виконання економічного дослідження експортного потенціалу суб'єктів господарської діяльності для створення механізму підвищення даного потенціалу, необхідно розробити адаптовану для виконання цього завдання систему показників оцінки. Вона має

відображати усі аспекти діяльності підприємства, що впливають на його експортну діяльність, а також відповідати деяким іншим загальним вимогам до методик та систем показників оцінки діяльності підприємств, як-то повнота, простота збору даних, можливість застосування в умовах обмеженості часу на виконання дослідження та ін.

На нашу думку, необхідно ввести та явно виділити серед вимог до такої системи ще одну – законність отримання даних про господарську діяльність підприємства. Незважаючи на те, що така вимога може здатися аксіомою, що не потребує окремого розгляду, тим не менше, в дослідженнях економічної діяльності суб'єктів господарювання цей момент дуже часто опускається, хоч вітчизняне законодавство чітко розмежує інформацію про економічну діяльність різноманітних суб'єктів господарювання на певні категорії, як наприклад, державна таємниця, комерційна таємниця, інформація у відкритому доступі, інформація, що є обов'язковою до опублікування. До останньої категорії належить, фінансова звітність таких суб'єктів господарювання: «... публічні акціонерні товариства, підприємства-емітенти іпотечних облігацій, іпотечних сертифікатів, облігацій підприємств і сертифікатів фондів операцій з нерухомістю, а також професійні учасники фондового ринку, банки, страховики та інші фінансові установи ...» [1], для забезпечення потенційним вкладникам можливості економічно обгрунтованого, усвідомленого вибору щодо напрямку вкладення власних коштів.

У даній роботі будуть розглянуті можливості доступу різноманітних користувачів до інформації про діяльність підприємства, що має статус «комерційної таємниці». Комерційна таємниця відрізняється від державної таємниці тим, що можливість надання статусу «комерційна таємниця» тим чи іншим даним є виключно у власника (власників) підприємства (за деякими обмеженнями, визначеними у чинному законодавстві).

Зазначимо, що комерційна таємниця – це секретна інформація, що є невідомою та не легкодоступна для осіб, що зазвичай мають справу з тим видом інформації, до якого вона належить, в зв'язку з цим має комерційну цінність та охороняється від несанкціонованого доступу її законним власником. Статус комерційної таємниці інформація може набувати вибірково.

Всі майнові права інтелектуальної власності на комерційну таємницю належать особі, що законно надала їй такий статус (даною особою найчастіше є власник підприємства). Власник підприємства може надавати інформації про діяльність підприємства статус комерційної таємниці на власний розсуд, якщо вважає, що дана інформація економічно значуща для здійснення підприємством власної діяльності, а її розголошення може негативно вплинути на цю діяльність [2; 3].

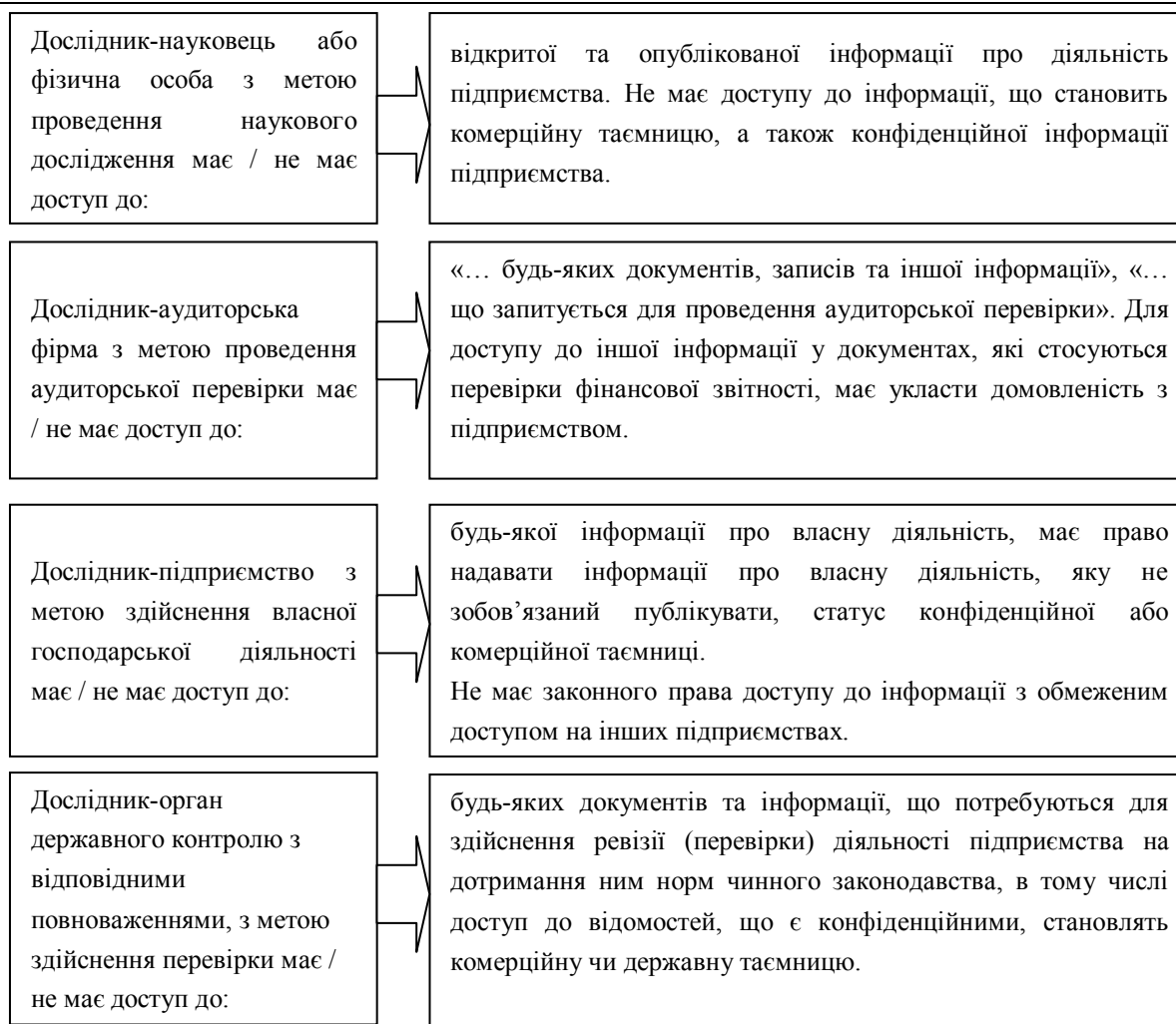
Статус комерційної таємниці не може бути присвоєно таким даним про діяльність підприємства: установчі документи, дозвільні документи на проведення певних видів економічної діяльності, відомості, передбачені всіма формами державної звітності, відомості про чисельність, склад, заробітну плату робочої сили, наявність вільних робочих місць, податкова звітність, дані про порушення підприємством норм техніки безпеки, екологічного законодавства, інших нормативно-правових актів України, відомості щодо платоспроможності підприємства, відомості про участь посадових осіб підприємства в будь-яких організаціях, що займаються підприємницькою діяльністю.

Проте ці дані також можуть бути вилучені з вільного доступу для потреб наукових економічних досліджень, тому що підприємства зобов'язані передавати згадані відомості уповноваженим на їх отримання та використання органам державної виконавчої влади, органам державного контролю та охорони правопорядку, іншим юридичним особам згідно з чинним законодавством і мають право відмовляти у їх наданні іншим особам, до яких належать і науковці [4].

Система показників оцінки експортного потенціалу залежить від того, які дані про діяльність підприємств дослідник може використовувати, згідно з чинним законодавством, а також від його наукових потреб. Можливості доступу різних користувачів до інформації про діяльність підприємств з обмеженим доступом наступні (рис. 1).

Отже, доступ до всього масиву інформації про діяльність підприємства, яку воно прямо не зобов'язане публікувати, можуть гарантовано мати, окрім власників підприємства, лише уповноважені на такий доступ згідно з чинним законодавством представники державних органів та служб, інші фізичні та юридичні особи, а також працівники підприємства, до службових обов'язків яких входить робота з цією інформацією. Відповідно, єдиним законним способом використання даного масиву інформації для потреб наукового дослідження є отриманий виконавцем дослідження дозвіл власника підприємства на таке використання.

Висновки. Неможливість законного використання всього масиву існуючої на підприємстві звітності про його діяльність незалежним науковим дослідником значно обмежує можливості розширення системи показників ЕПП, переводячи вирішення даного питання в соціально-психологічну площину відносин «власник – дослідник», змушуючи дослідника вдаватись до приблизних експертних оцінок не тільки тих аспектів діяльності підприємства, які неможливо чи дуже складно оцінити за допомогою кількісних методів, а й тих, інформацію щодо яких підприємство правомірно відмовилось надати.



* Створено на основі матеріалів джерел [5–10]

Рис. 1. Доступ до інформації про діяльність підприємства залежно від суб'єкта дослідження

Результати проведеного дослідження можуть бути використані для більш точного визначення показників, які можуть бути використані дослідниками під час вивчення економічно-господарської діяльності підприємств. Відтак, перспективою подальших досліджень може бути, зокрема, створення удосконаленої системи показників експортного потенціалу підприємства.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України № 3332-VI (3332-17) від 12.05.2011. – ст. 14, ч. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Ващук Я. П. Що таке комерційна таємниця? / Я. П. Ващук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://patent.km.ua/ukr/articles/i272>
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (ред. чинна з 09.06.2013). – ст. 505, 506 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030435.html
4. Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці : постанова Кабінету Міністрів України від 09.08.1993, № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF>
5. Савченко В. Я. Аудит : [навч. посібник] / Савченко В. Я. – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2009. – 316 с.
6. Рядська В. В. Аудит : [навч. посібник] / В. В. Рядська, Я. В. Петраков. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 416 с.
7. Інша інформація в документах, які стосуються перевіреної аудитором фінансової звітності підприємства. Національні нормативи аудиту : норматив № 27, п. 9. Рішення Аудиторської палати України від 18.12.1998 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.teraudit.com.ua/study/audit_27.php
8. Про інформацію : закон України № 2938-VI (2938-17) від 13.01.2011. – ст. 20, 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>

9. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент : [навч. посіб.] / Бондар О. В. – [2-е вид., перероб та доп.] – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 388 с.

10. Про організацію та проведення контрольних заходів щодо фінансово-господарської діяльності на підприємствах, в установах і організаціях, що належать до сфери управління Міністерства вугільної промисловості України та щодо яких Міністерство здійснює корпоративне управління : інструкція Міністерства вугільної промисловості України : затверджена Наказом Міністерства вугільної промисловості України № 200 від 08.06.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0200644-07>

References

1. Pro buhgalters'kij oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraїni : zakon Ukraїni № 3332-VI (3332-17) vid 12.05.2011. – st. 14, ch. 4 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Vashhuk Ja. P. Shho take komercijna taemnicja? / Ja. P. Vashhuk [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://patent.km.ua/ukr/articles/i272>
3. Civil'nij kodeks Ukraїni vid 16.01.2003 № 435-IV (red. chinna z 09.06.2013). – st. 505, 506 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030435.html
4. Pro perelik vidomostej, shho ne stanovljat' komercijnoї taemnici : postanova Kabinetu Ministriv Ukraїni vid 09.08.1993, № 611 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/611-93-%D0%BF>
5. Savchenko V. Ja. Audit : [navch. posibnik] / Savchenko V. Ja. – [2-e vid., bez zmin]. – K. : KNEU, 2009. – 316 s.
6. Rjads'ka V. V. Audit : [navch. posibnik] / V. V. Rjads'ka, Ja. V. Petrakov. – K. : Centr uchbovї literaturı, 2008. – 416 s.
7. Insha informacija v dokumentah, jaki stosujut'sja perevirenoї auditorom finansovoi zvitnosti pidpriemstva. Nacional'ni normativi auditu : normativ № 27, p. 9. Rishennja Auditor's'koї palati Ukraїni vid 18.12.1998 r. № 73 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.teraudit.com.ua/study/audit_27.php
8. Pro informaciju : zakon Ukraїni № 2938-VI (2938-17) vid 13.01.2011. – st. 20, 21 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
9. Bondar O. V. Situacijnij menezhment : [navch. posib.] / Bondar O. V. – [2-e vid., pererob ta dop.]. – K. : Centr uchbovї literaturı, 2012. – 388 s.
10. Pro organizaciju ta provedennja kontrol'nih zahodiv shhodo finansovo-gospodars'koї dijtal'nosti na pidpriemstvah, v ustanovah i organizacijah, shho nalezhat' do sferi upravlinnja Ministerstva vugil'noi promislovosti Ukraїni ta shhodo jakih Ministerstvo zdijsnjuje korporativne upravlinnja : instrukcija Ministerstva vugil'noi promislovosti Ukraїni : zatverdzena Nakazom Ministerstva vugil'noi promislovosti Ukraїni № 200 vid 08.06.2007 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0200644-07>

Рецензія/Peer review : 17.8.2013 р.

Надрукована/Printed : 8.9.2013 р.

Рецензент: проректор з НІПР Хмельницького національного університету, д. е. н., проф., акад. АН ВШ України Нижник Віктор Михайлович

УДК 338.658

К.В. ТРУХАЧОВА, Г.В. ЖОСАН
Херсонський національний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ЗБАЛАНСОВАНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

В статті досліджено на теоретичному рівні узгодження економічних, екологічних, правових, соціальних цілей та інтересів учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів з цілями підприємства, а також ієрархічного взаємоузгодження економічної, екологічної, правової, соціальної результативностей.

Ключові слова: соціальна відповідальність підприємства, учасники внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, збалансована результативність

K.V. TRUKHACHOVA, G.V. ZHOSAN
Kherson National Technical University

CONCEPTUAL PROVISIONS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE AS THEORETICAL BASIS OF THE BALANCED PERFORMANCE

Article purpose: research at theoretical level of coordination of the economic, ecological, legal, social targets and interests of participants of internal and external business processes with the enterprise purposes, and as hierarchical mutually coordination of economic, ecological, legal, social performance.

Fundamental obligations of the enterprise which form a pyramid are allocated in the article. On the basis of the concept of duties and the concept of stakeholders the main groups of the purposes of the enterprise and participants of internal and external business processes are allocated. The double pyramid "Hourglasses", and also a matrix of mutually coordination of results of activity of the enterprise according to internal and environment on a vector of the balanced productivity is made.

Keywords: social responsibility of the enterprise, participants of the internal and external business processes, balanced productivity

Вступ

На сучасному етапі економічного розвитку дотримання підприємством концептуальних положень

соціальної відповідальності допомагає створювати та підтримувати гармонійні відносини між усіма учасниками внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів. Гармонійні відносини передбачають узгодження цілей підприємства з цілями та інтересами учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, що є передумовою забезпечення збалансованої результативності підприємства.

У сфері економіки концепцію відповідальності бізнесу за соціальний розвиток вперше було сформульовано в монографії Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесу» (1953). Питання взаємодії бізнесу і суспільства, побудови стосунків із стейкхолдерами підприємства розкриваються в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених: П. Друкера, Р. Фрімена, Г. Саймона, В. Томпсона, М. Мескона, А. Керолла, І. Акімова, Ю. Благов, В. Бурега, Н. Водницька, Л. Грициної, Ф. Евдокимова, А. Колот, Р. Краплич, А. Каптерев, Н. Калінкіна, О. Лазаренко, С. Литовченко, В. Мартиненко, М. Мурашко, Н. Піроженко, Ю. Саєнко, О. Степанової, М. Стародубської та ін.

Окремі питання щодо сутності результативності отримали висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Л. Абалкін, А. Борисов, Л. Мельник, О. Корінцева, Л. Федулова, П. Друкер та інших дослідників. У працях Р. Дарміць, Ю. Перевалов, Д. Сінк, Л. Федулова, З. Шершньова визначають результативність як співвідношення досягнутого результату зі встановленими цілями в процесі управління підприємством.

У той же час у всіх зазначених вище авторів відсутні положення щодо можливості узгодження економічних, екологічних, правових, соціальних цілей та інтересів учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, а також щодо ієрархічного взаємоузгодження економічної, екологічної, правової, соціальної результативностей, що зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Метою статті є дослідження на теоретичному рівні узгодження економічних, екологічних, правових, соціальних цілей та інтересів учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів з цілями підприємства, а також ієрархічного взаємоузгодження економічної, екологічної, правової, соціальної результативностей.

Експериментальна частина

У сучасному світі все більший вплив на репутацію та імідж підприємства здійснює його соціальна позиція. Оцінюючи його діяльність, суспільство розглядає не тільки виробничі та фінансові показники, але й те, як підприємство веде свою діяльність, піклується про власних працівників, наскільки його діяльність відповідає інтересам інших учасників ринку, мешканців території її присутності, а також суспільства в цілому.

В суспільствах розвинутих країн склалися певні уявлення про те, як повинно вести себе підприємство, щоб виправдовувати громадські очікування. Підприємства повинні відповідально діяти в таких сферах, як захист довкілля, охорона здоров'я і безпека, громадянські права, захист інтересів споживача та інших.

В основі механізму формування соціальної зрілості суб'єктів господарювання, лежить ступінь сформованості їх соціальної відповідальності. Саме її розвиток виступає показником, наявність якого дозволяє забезпечити і економічну ефективність організації, і її соціальний розвиток.

Соціальна відповідальність є реалізацією не тільки своїх економічних інтересів і цілей, а й проявом соціальних наслідків впливу ділової активності на власний персонал, споживачів та підприємства, спільно з якими здійснюється та чи інша діяльність.

Отже, під соціальною відповідальністю підприємства пропонуємо розуміти взаємодію підприємства з учасниками бізнес-процесів, яка реалізується через добровільне зобов'язання власників та керівництва запроваджувати заходи щодо відповідності соціально-значимим очікуванням суспільства за рахунок збалансованості економічної, екологічної та соціальної результативності підприємства.

Існує широке різноманіття концепцій соціальної відповідальності підприємства, але основними можна вважати концепцію обов'язків Керролла (1979) та концепцію «Стейкхолдерів» (зацікавлених сторін) [1].

За концепцією Керролла підприємство повинно виконувати наступні обов'язки: економічний, правовий, етичний, філантропічний.

На думку авторів, в сучасних економічних умовах доцільно удосконалити концепцію обов'язків Керролла. Якщо розглядати обов'язки підприємства у вигляді піраміди, то вона матиме такий вигляд (рис. 1).

Сутність цієї піраміди полягає в наступному:

1. Соціальні обов'язки підприємства – це фундамент піраміди. Він складається з етичних та філантропічних обов'язків підприємства. Тобто воно повинно бути моральним, чесним, справедливим, поважати права людей, уникати шкоди чи соціально кривди, запобігати завданню шкоди іншими, а також вести корисну діяльність для суспільства.

2. Правові обов'язки – кожне підприємство повинно вести свою діяльність дотримуючись діючого законодавства.

3. Екологічні обов'язки – враховуючи складну ситуацію з екологією, кожне підприємство повинно дбати про навколишнє середовище, зважаючи на специфіку власного виробництва.

4. Економічні обов'язки – остання ланка піраміди. За умов виконання всіх попередніх обов'язків, підприємство зможе досягти своєї головної мети – отримання прибутку.

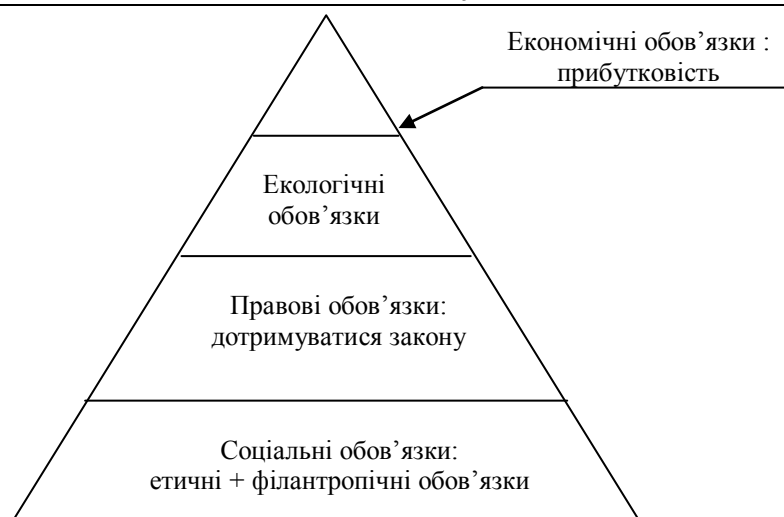


Рис. 1. Піраміда сучасної концепції обов'язків підприємства [авторська розробка]

Сучасні підприємства створюються та функціонують на базі не тільки внутрішніх чинників, але й під дією факторів зовнішнього середовища, що майже не піддаються управлінському впливу. Але підприємства повинні мати систему регулювання зв'язків з неконтрольованими елементами зовнішнього середовища та пристосовуватися до інтересів учасників бізнес-процесів.

Такі учасники бізнес-процесів були виділені у концепції „стейкхолдерів” (зацікавлених сторін). До них відносять групи осіб, яких загалом називають «зацікавленими сторонами»: працівники, покупці, акціонери, постачальники, місцева громада, держава та суспільство в цілому. По суті, деякі з цих зацікавлених сторін матимуть більший вплив, ніж інші, й бізнес повинен мати розуміння рівня впливу, який може здійснювати кожна з цих груп зацікавлених осіб.

Зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства постійно перебувають у зв'язку між собою і від балансу їх дії залежить результативність діяльності підприємства [2], тобто можливість досягнення певних цілей. Головне завдання підприємства полягає в результативному функціонуванні та протистоянні різним впливам зовнішнього та внутрішнього характеру. Тому результати діяльності підприємств залежать від зовнішніх і внутрішніх бізнес-процесів.

На думку А.Р. Теннера та И.Дж. ДеТоро [3], результативність діяльності є результатом усіх бізнес-процесів, що організовані та функціонують на підприємствах. Результативність при цьому намагаються забезпечити шляхом узгодження бізнес-процесів діяльності підприємства.

Таким чином, головним завданням підприємства є результативне функціонування яке може бути здійснено тільки при узгодженні цілей та результатів з внутрішніми та зовнішніми бізнес-процесами та їх учасниками. Тому можна сказати, що результати залежать від зовнішніх і внутрішніх бізнес-процесів діяльності підприємства та їх учасників, які, в свою чергу, пов'язані з визначенням можливості забезпечення результатів та отримання результатів, що спрямовані на досягнення цілей. Результативність визначається не тільки через отримання певного результату досягнення поставлених цілей, а також раціональним використанням ресурсів підприємства, оскільки досягнення конкретної цілі зумовлює використання певних ресурсів з певною їх комбінацією.

Цілі підприємства можуть змінюватись в залежності від співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх чинників середовища.

Так, відповідно до співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх проявів соціально-економічного функціонування підприємства можна виділити шість основних груп цілей (табл. 1).

Підприємство є складною соціально-економічною системою, діє у межах конкретних напрямів діяльності, спираючись на загальні тенденції розвитку економічних відносин. Всі цілі діяльності підприємства можна розділити у відповідності до генерування результатів діяльності: на ті що відповідають за результативність діяльності (основні) та ті, що виступають у якості її підтримки (підтримуючі). Так, економічні, екологічні та соціальні – є основними цілями, а інші є підтримуючими цілями, визначення і реалізація яких є відображенням сучасних тенденцій розвитку взаємодії підприємств із зовнішнім і внутрішнім середовищем.

Всі зацікавлені сторони мають свої інтереси. Під інтересом розуміють очікувану ним вигоду від діяльності підприємства, що може бути виражена у економічній, екологічній та соціальній результативностях, що мають бути збалансовані та виражені через збалансовану результативність.

Збалансованість – характеризує узгодженість, яка дозволяє підприємству акумулювати та зберегти у своїй структурі всі потрібні елементи, що знаходяться в заданому співвідношенні та підпорядкуванні. Таке визначення базується на ресурсному підході [5, с. 57] – єдності використання ресурсів підприємства, який є ідентифікацією факторів успіху підприємства і зосереджує увагу на зовнішніх умовах та внутрішніх можливостях.

Під збалансованою результативністю діяльності підприємства слід розуміти узгодження результатів та цілей, збалансованих між собою через використані для їх досягнення ресурси.

Таблиця 1

Групи цілей відповідно до співвідношення внутрішніх можливостей і зовнішніх проявів соціально-економічного розвитку на підприємстві (складено на основі [4, 5] та доповнено авторами)

Групи цілей	Зміст та призначення цілей
Економічні	зумовлені вимогами забезпечення результативності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції і базуються на використанні певних ресурсів
Виробничо-технологічні	відображають основне функціональне призначення підприємства - випуск певної продукції з належною якістю, що відповідає потребам споживачів
Науково-технічні	мають своє відображення у науково-технічному прогресі через постійне покращення параметрів продукції та оновлення технічної бази виробництва
Екологічні	мають забезпечувати вимоги відтворюваності ресурсів, обмеження шкідливих викидів, виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції і зниження ризику забруднення навколишнього середовища
Правові	дотримання підприємством чинного законодавства, основних нормативно-правових актів та внутрішніх положень щодо посадових зобов'язань та загальної діяльності підприємства
Соціальні (суспільні)	визначають якомога більш повне забезпечення потреб працівників підприємства, споживачів, суспільства

Теорія стейкхолдерів стверджує, що цілі підприємства мають брати до уваги різноманітні цілі та інтереси різних учасників бізнес-процесів. Вплив цих учасників бізнес-процесів на підприємство — ключовий фактор, що дозволяє ранжувати їх по відношенню один до одного, створюючи ієрархію відносної важливості. Усіх стейкхолдерів можна розглядати як певну цілісну систему, вплив складових якої визначає траєкторію подальшого розвитку підприємства [6].

Слід зазначити, що єдиного набору стейкхолдерів не існує, вони будуть різнитися в залежності від галузі, підприємства, місця його розташування [7]. Всіх зацікавлених осіб умовно можна поділити на дві великі групи — внутрішні та зовнішні стейкхолдери.

В таблиці 2 висвітлені цілі ті інтереси учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, які мають бути враховані у встановленні та досягненні цілей підприємства. Учасниками бізнес-процесів, чії цілі та інтереси найбільше можна узгодити з цілями підприємства, на нашу думку, є: акціонери, керівники, працівники, споживачі, постачальники, місцева громада (як представники суспільної думки), держава (місцеві органи влади та контролюючі органи).

Таблиця 2

Цілі та інтереси учасників зовнішніх і внутрішніх бізнес-процесів підприємства в залежності від цілей підприємства [авторська розробка]

Цілі / Інтереси	Учасники бізнес-процесів						
	Акціонери	Керівники	Працівники	Споживачі	Постачальники	Місцева громада (як представники суспільної думки)	Держава (Місцеві органи влади та контролюючі органи)
1	2	3	4	5	6	7	8
Економічні	— своєчасне отримання дивідендів; — збільшення розміру річного дивіденду; — підвищення вартості їх акцій; — зростання вартості компанії та її прибуток; — коливання цін на акцію	— збільшення розмірів їх платні та премій; — пошук нових можливих додаткових доходів	— відповідність рівня реальної заробітної плати до продуктивності праці працівників	— квартальний обсяг продажу на одного клієнта (наявність позитивних відгуків про продукцію); — розширення виробничого асортименту	— обсяг виробництва; — зниження частки невчасних платежів	— прибутковість підприємства у контексті економічного розвитку міста, села, області	— частка податків підприємства в бюджеті міста (селища, районного центру)

1	2	3	4	5	6	7	8
Екологічні	— турбота про довкілля; — рівень якості продукції	— турбота про довкілля; — рівень якості продукції; — відсутність нещасних випадків на виробництві; — зменшення шкоди завданій навколишньому середовищу; — рівень відповідності обладнання екологічним стандартам	— відсутність нещасних випадків на виробництві	— рівень якості продукції;	— рівень якості продукції; — рівень якості матеріальних ресурсів	— турбота про довкілля	— зменшення шкоди завданій навколишньому середовищу; — рівень відповідності обладнання екологічним стандартам
Правові	— дотримання положень статуту підприємства прав та обов'язків акціонерів	— дотримання внутрішніх положень щодо посадових зобов'язань та загальної діяльності підприємства; — зниження кількості і гостроти службових проблем	— впевненість в стабільності робочого місця — умови найму	— можливість повернення неякісної продукції; — дотримання графіку поставок товару	— відсутність претензій з боку підприємства щодо невчасних поставок	— наявність позитивних реакцій на вимоги прислухатися до груп впливу	— дотримання основних нормативно-правових актів щодо діяльності підприємства; — частота перевірок держаних органів влади
Соціальні	— моральне усвідомлення причетності до діяльності підприємства	— забезпечення соціального статусу, пов'язаного з роботою на підприємстві	— забезпечення роботою молодих спеціалістів і інвалідів — можливість просування по службі; — якість трудового життя	— наявність розширеної та доступної інформації для споживачів щодо бренду	— чесні та прозорі відносини підприємства з постачальниками	— підтримка місцевої громадської діяльності; — проведення акцій соціальної відповідальності	— участь підприємства у суспільно важливих проєктах — участь підприємства в галузевій асоціації

Так, наприклад, економічні цілі таких учасників бізнес-процесів, як акціонери і держава є різними: в перших це своєчасне отримання дивідендів та збільшення розміру річного дивіденду, а у других – частка податків підприємства в бюджеті міста (селища, районного центру). Але існують цілі та інтереси, які є загальними для різних учасників бізнес-процесів. Наприклад, екологічні цілі для акціонерів, керівників та місцевої громади.

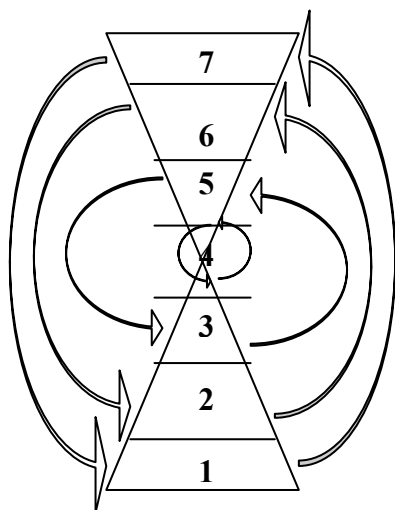
Цілі підприємства мають бути досяжними. В свою чергу досяжність виражається через певний результат. Отже, результативність функціонування підприємства залежить від узгодження цілей та результатів через внутрішні та зовнішні бізнес-процеси та їх учасників. Таке узгодження можливе за рахунок перспективи отримання та забезпечення економічних результатів – прибутку підприємства. Цей процес можна зобразити у вигляді подвійної піраміди, яка базується на концепціях обов'язків підприємства та учасників бізнес-процесів (рис. 2).

1 та 7 рівні – це соціальні результати підприємства, відповідно у зовнішньому та внутрішньому середовищах;

2 та 6 рівні – правові результати підприємства, відповідно у зовнішньому та внутрішньому середовищах;

3 та 5 рівні – екологічні результати підприємства, відповідно у зовнішньому та внутрішньому середовищах;

4 рівень – економічні результати або узгодження цілей та результатів з внутрішніми та зовнішніми бізнес-процесами.



1–3 рівні – внутрішнє середовище підприємства
 4 рівень – рівень збалансованості цілей та результатів з внутрішніми та зовнішніми бізнес-процесами
 5–7 рівні – зовнішнє середовище

Рис. 2. Подвійна піраміда «Пісочний годинник» [розроблено за [8] та доопрацьовано авторами]

В основі принципу дії подвійної піраміди є «Пісочний годинник». Так, наслідком узгодження цілей та інтересів підприємства і учасників бізнес-процесів є результати діяльності, які умовно можна розділити на внутрішні і зовнішні. Коли результати та цілі внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства узгоджуються в одному напрямку (економічному, екологічному, правовому, соціальному), то отримуємо відповідні результативності. Слід зазначити, що економічна, екологічна та соціальна результативності є більш пріоритетними для підприємства, а правова результативність відіграє роль допоміжної. Кожне підприємство працює відповідно до правових норм та обов'язків, що встановлені на території певної держави, регіону, міста. Тому більшість підприємств має у своїй структурі юридичну службу або штатного юриста, які відслідковують зміни та доповнення у законодавчій базі, законність і правомочність складання документації та дій підприємства щодо учасників бізнес-процесів, в разі потреби – захищає права підприємства. Таким чином, правова результативність є важливою для функціонування підприємства, але допоміжною у забезпеченні соціально-значимих очікувань суспільства.

Відповідно до розвитку сучасних економічних процесів, все більше уваги приділяється соціально-значимим очікуванням суспільства. Тому соціальна результативність виконує роль базису для досягнення економічної результативності, яка в свою чергу не може бути досягнута без урахування екологічної результативності. Екологічна результативність є такою категорією, яка вміщує в собі загальносвітові ідеї збереження та бережливого використання навколишнього середовища на рівні підприємства. Таке ієрархічне взаємоузгодження можна представити у вигляді вектору збалансованої результативності (табл. 3).

Висновки

Отже, визначені цілі та інтереси учасників внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів мають бути враховані у встановленні та досягненні цілей підприємства. Цілі підприємства мають бути досяжними. В свою чергу досяжність виражається через певний результат. Таким чином, результативність функціонування підприємства залежить від узгодження цілей та результатів через внутрішні та зовнішні бізнес-процеси та їх учасників. Коли результати внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства узгоджуються в одному напрямку (економічному, екологічному, правовому, соціальному), то отримую відповідні результативності. Роль базису для досягнення економічної результативності відіграє соціальна результативність. А ієрархічна взаємоузгодженість від соціальної до економічної через правову і екологічну результативності утворює вектор збалансованої результативності.

Таблиця 3

Матриця взаємоузгодженості результатів та цілей діяльності підприємства щодо внутрішнього та зовнішнього середовища за вектором збалансованої результативності [авторська розробка]

		Зовнішнє середовище підприємства (результати та цілі)			
Рез-ти під-ва		4 рівень (Економічні)	3 рівень (Екологічні)	2 рівень (Правові)	1 рівень (Соціальні)
4 рівень (Економічні)			Приріст валового суспільного продукту і національного доходу; економія та попередження втрат природних ресурсів	Наповнюваність бюджетів на місцевому та державному рівнях; дотації підприємствам; кредитна довіра до підприємства	Збільшення обсягів продажу продукції; приріст рівня прибутковості; розширення асортименту
5 рівень (Екологічні)		Продуктивне використання уречевленої праці та інших ресурсів підприємства у виробничій та невиробничій сферах діяльності підприємства		Підвищення відповідальності та обмеження негативного впливу на навколишнє середовище	Підвищення результативності соціального виробництва; поліпшення фізичного розвитку населення і зниження захворюваності
6 рівень (Правові)		Дотримання належних умов праці; наявність дієвих заходів мотивації і відповідальності	Дотримання техніки безпеки та охорона праці; забезпечення протипожежної та санітарногігієнічної безпеки		Дотримання підприємством зобов'язань перед споживачами щодо якості продукції та після продажного сервісу
7 рівень (Соціальні)		Забезпечення належної заробітної плати працівників; наявність соціального пакету (оплачувана відпустка та декретна відпустка, медичне страхування); компенсація у наслідок професійних захворювань і травм	Поліпшення умов праці та відпочинку працівників; створення сприятливих умов для розвитку і росту творчого потенціалу працівників і вдосконалення свідомості на всіх рівнях корпоративного управління	Підвищення правової свідомості та правової культури працівників	

Вектор збалансованої результативності

Література

1. Зеленко О.О. Засади формування концепцій соціальної відповідальності українських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2009ip/zelenko.php>.
2. Тараненко О.О. Вплив зовнішнього середовища господарювання на економічну стійкість підприємства / О.О. Тараненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. Т. 1. – С. 118–121.
3. Tenner A. R. Process redesign: The implementation guide for managers / A.R. Tenner, I. J. DeToro. – New Jersey: Prentice Hall, 1996. – 312 p.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : «Дело», 1992. – 702 с.
5. Савіна Г.Г. Методологія і практика формування соціально-економічної політики на підприємствах легкої промисловості : [монографія] / Савіна Г.Г. – Херсон : Херсонський держ. техн. ун-т, 2004. – 300 с.
6. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика : [учебное пособие для вузов] / Зуб А. Т. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
7. Взаимодействие с заинтересованными сторонами : вып. 2: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами [Електронний ресурс] / Томас Крик, Майя Форстейтер, Филип Монаган и др. ; [перевод с англ.]. – 2005. – 148 с. – Режим доступу : www.accountability.org.uk
8. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс] / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпуринда. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>.

References

1. 1 . Zelenko O.O. Principles of formation of concepts of social responsibility of the Ukrainian enterprises. Web resource. <http://www.confcontact.com/2009ip/zelenko.php>.
2. 2 . Taranenko O. O. Influence of environment of housekeeping on economic firmness of the enterprise//Khmelnitsky's Messenger of national university 2010 No. 2, T. 1 C 118-121.
3. Tenner A. R. Process redesign: The implementation guide for managers / A.R. Tenner, I. J. DeToro. – New Jersey: Prentice Hall, 1996. – 312 p.
4. 4 . Meskon M. H. Albert M., Hedouri F. Management bases: Ter. with English, M: "Business", 1992, 702p.
5. 5 . Savina G.G. Methodology and practice of formation of social and economic policy at the enterprises of light industry: Monograph. – Kherson: Kherson держ. техн. un-t, 2004, 300 pages.
6. Zub A.T. Strategic management: Theory and practice: Manual for higher education institutions., M.: Aspect Press, 2002, 415 pages.
7. 7 . Interaction with interested parties: Vyp. 2: Practical guidance on the interaction organization with stakeholders. Thomas Krik, Maya Forsteyter, Phillip Monagan, etc, 2005, 148 pages. Web resource/ www.accountability.org.uk.
8. Pidkaminny I.M. Tsipurinda V. S. System factors of influence on innovative development of the enterprise. Web resource. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р.

Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет Савіна Г.Г.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті розглянуто організаційно-економічні процеси формування механізмів корпоративної соціальної відповідальності підприємств за умов інтеграції України у світове співтовариство. Систематизовано категорії (встановлено основні завдання) та зазначено необхідні умови для стимулювання розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні. Розроблено картку корпоративної соціальної відповідальності підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, підприємство, картка корпоративної соціальної відповідальності.

V.A. KHRUSHCH
Khmelnitsky National University

DEVELOPMENT OF MECHANISMS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ENTERPRISES IN CONDITION OF INTEGRATING PROCESS

Abstract. In the article examined organizational-economic processes of forming mechanisms of corporate social responsibility enterprises in condition integration of Ukraine into world community. Systematized categories (established main tasks) and indicated requirement for stimulation of development socially-responsible business in Ukraine. Created the card of corporate social responsibility of enterprises.

Keywords: social responsibility of business, corporate social responsibility, enterprise, card of corporate social responsibility.

Вступ

Постановка проблеми. Філософія корпоративної соціальної відповідальності отримала широку підтримку і розвиток в багатьох компаніях західних країнах наприкінці 80-х років ХХ століття. Соціально відповідальна поведінка стало відображенням нової концепції компаній, для яких інтереси суспільства мають більше значення при оцінці своєї діяльності в цілому та комерційного успіху зокрема. Українські компанії, котрі вступають у процес економічної глобалізації з метою власного розвитку та розвитку економіки країни, також стикаються з необхідністю розширення діяльності в даному напрямку. Однак, процеси формування політики соціальної відповідальності у сфері корпоративного управління вітчизняними компаніями знаходяться на шляху становлення і поки не мають достатнього теоретичного та методологічного обґрунтування.

Процеси розвитку соціально орієнтованої економіки в Україні, пошуку нових методів ведення бізнесу характеризуються суттєвими змінами в соціальній і економічній сферах діяльності вітчизняних підприємств. Сьогодні набуває поширення діяльність підприємств, яка спрямована на зниження соціальної напруженості, поліпшення якості життя населення, захист навколишнього середовища, участь у подоланні соціальних проблем місцевого співтовариства. Отже, можна констатувати про підвищення значущості корпоративної соціальної відповідальності при формуванні стратегічних корпоративних інтересів бізнесу. Корпоративна соціальна відповідальність стає дієвим інструментом підвищення репутації підприємства, довіри з боку суспільства, інвестиційної привабливості, капіталізації та конкурентоспроможності підприємств, досягнення їх стійкого розвитку за соціальним, економічним і екологічним напрямками. Однак, для більшості українських підприємств корпоративна соціальна відповідальність ще не стала повсякденною практикою, а зводиться, як правило, до одноразових несуттєвих дій, що мало впливають на процеси становлення соціальної економіки в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: Г. Боуен, П. Друкер, А. Керолл, М. Мескон, Дж. МакГуїра, С. Сеті, М. Фрідман, Р. Фріман, Ю. Благов, Н. Брюховецька, І. Булеєв, О. Грішнова, С. Івченко, А. Костіна, Е. Лібанова, Г. Назарова, С. Перегудова, М. Саприкіна, І. Соболева, С. Туркін, Л. Юзик та ін. Проте, недостатньо вивченими залишаються питання корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах, її впливу на конкурентоспроможність і ефективність їх роботи, пошуку методів оцінки рівня соціальної відповідальності й управління нею, що визначає актуальність і необхідність продовження наукових досліджень.

Метою статті є дослідження розвитку механізмів корпоративної соціальної відповідальності підприємств за умов інтеграційних процесів.

Основний розділ

Соціальна відповідальність – це відповідальність тих, хто приймає рішення, які пов'язані з життям і відносинами в суспільстві, перед тими, чий інтереси вони зачіпають. Такі рішення приймаються органами влади та бізнесом, політичними партіями та профспілками, громадськими організаціями та кожною особою [1, с. 25].

В сучасних умовах усі підприємства (організації), які займаються бізнесом, є суб'єктами соціальної

відповідальності. Під соціальною відповідальністю бізнесу (СВБ), перш за все, розуміють створення товарів і надання послуг високої якості, створення і збереження робочих місць, підвищення рівня життя клієнтів, службовців і акціонерів, а також населення тих регіонів, де функціонує підприємство [2]. Відповідно з етикою бізнесу, зобов'язання, які відносяться до поняття соціальної відповідальності бізнесу, групуються за такими суспільним групами і напрямками роботи підприємства [2]:

- по відношенню до покупців – висока якість товарів і послуг, чесність в рекламі, повага людської гідності;
- по відношенню до працівників – гідна оплата та умови праці, охорона здоров'я та працездатності, рівні права та можливості працевлаштування незалежно від статі, віку, расової приналежності, релігійних переконань;
- по відношенню до власників і інвесторам – відносини довіри, обов'язок менеджерів з гарантування справедливого прибутку на вкладений капітал, вільний доступ до інформації, який обмежений лише рамками закону та умовами конкуренції;
- по відношенню до постачальників – справедливі і чесні відносини з ними, включаючи ціноутворення, ліцензування, відсутність примусу і зайвих судових розглядів, розвиток довгострокових і стійких відносин, обмін інформацією та залучення до участі в процесі планування, своєчасна оплата поставок згідно з умовами договорів, перевага тих постачальників і підрядників, які поважають людську гідність;
- по відношенню до конкурентів – взаємна повага, розвиток відкритих ринків товарів і капіталів, відмова від використання сумнівних засобів досягнення конкурентних переваг, повага фізичних та інтелектуальних прав власності;
- по відношенню до місцевого населення – підтримання миру та безпеки, дотримання прав людини, повага культурної цілісності, спонсорські акції, участь компаній у цивільному житті.

Категорії соціально відповідального бізнесу (СВБ) в Україні, що за сутність відображають його основні завдання, систематизовані на рис. 1. Методика визначення категорій соціально відповідального бізнесу (СВБ) базується на двох засадах [3]:

1. Розуміння СВБ як способу сприяння втіленню в Україні концепції сталого розвитку на рівні окремих підприємств та на національному рівні.
2. Актуальності певної тематики на цьому етапі розвитку країни, виходячи з низки програмних документів та результатів досліджень.



Рис. 1. Категорії соціально відповідального бізнесу в Україні*

*Складено за даними [3, 4]

Для ефективного розвитку в Україні стратегії соціальної відповідальності необхідно створити організаційні та нормативні умови, розвинути можливості та компетенції бізнес-організацій для підтримки їх у реалізації СВБ, підвищити обізнаність щодо СВБ серед різних груп заінтересованих осіб.

Держава повинна підтримувати соціальні ініціативи бізнесу матеріально та морально, оскільки від ефективності відносин держави та бізнесу значною мірою залежить ступінь відповідності корпоративних соціальних інвестицій запитам самого бізнесу так інтересам розвитку держави. Державна політика має демонструвати прозорість у проголошенні пріоритетних напрямів, до яких бізнес може приєднатися, або не маючи можливості виявити ініціативу, орієнтуючись на національні пріоритети, розділяти з бізнесом ризики, які виникають у зв'язку з новими ініціативами. Все це дозволить підвищити ефективність бізнесу та сприятиме становленню соціальної економіки в Україні.

Для стимулювання СВБ необхідно створити юридичні умови, зокрема розробити та прийняти [5]:

- чітку прозору програму антикризових заходів для вирішення соціально-трудова та економічних проблем;
- Концепцію розвитку громадянського суспільства в Україні на довгостроковий період;
- Закон України "Про соціальну відповідальність бізнесу", який визнав би стимули та правові рамки соціально відповідальної поведінки;
- Закон України "Про соціальну звітність підприємств України";
- Закон України "Про соціальний аудит";
- соціальні стандарти та соціальну звітність на підприємствах.

Для забезпечення організаційних та нормативних умов розвитку СВБ необхідно:

- сформулювати постійно діючий орган, до компетенції якого належали б аналіз існуючого стану СВБ в Україні та сприяння її подальшому розвитку;
- створити регіональні консультативні ради із реалізації Національної стратегії розвитку СВБ (або уповноважити на цю діяльність уже існуючі регіональні ради);
- унормувати систему преференцій для організацій, що запроваджують політику соціальної відповідальності та реалізують соціально важливі програми.
- стимулювати поширення українськими суб'єктами господарювання та організаціями нефінансових звітів;
- розробити та щорічно проводити бізнес-конкурси з тематики СВБ, у тому числі щорічний Український національний конкурс якості;

Для підтримки бізнес-організацій у реалізації СВБ необхідно:

- сприяти обміну досвідом і позитивними практиками компаній щодо СВБ;
- поширювати стандарти і системи управління, що кореспондуються із СВБ;
- сприяти покращенню корпоративного управління та поширенню стратегій СВБ на українських підприємствах, у т.ч. на державних;
- ініціювати проекти розвитку навичок інвестиційних компаній, аналітиків, інвесторів, фондів та банків щодо аналізу нефінансових ризиків;
- сприяти підготовці фахівців за кваліфікацією «Менеджер із соціальної та корпоративної відповідальності», «Експерт із соціальної відповідальності бізнесу», «Соціальний аудитор».

З метою підвищення обізнаності щодо СВБ серед різних груп зацікавлених осіб потрібно:

- створити єдиний портал корпоративної соціальної відповідальності;
- проводити державні інформаційні кампанії;
- створити всеукраїнський інформаційний центр з питань СВБ;
- оприлюднювати інформацію стосовно компаній-порушників принципів захисту прав споживачів та принципів діяльності з соціальної відповідальності;
- підвищити рівень обізнаності про СВБ серед державних службовців на національному, регіональному рівнях та в органах місцевого самоврядування;
- розробити програму інформування органів влади та місцевого самоврядування щодо програм СВБ і проектів;
- проводити щорічні парламентські слухання із реалізації СВБ в Україні;
- проводити періодичні конференції з питань впровадження та результативності СВБ в Україні;
- включити вивчення дисципліни «Соціальна відповідальність бізнесу» до навчального процесу вищих навчальних закладів та бізнес-шкіл, а також програм підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців;
- підтримати наукові дослідження у сфері СВБ на національному та регіональному рівнях.

Усе вище зазначене є основними складовими розвитку СВБ в Україні [4,5]. Представництво ООН в Україні презентувало в 2007 році перший довідник соціально відповідальних компаній, що працюють на українському ринку. Туди увійшло 60 транснаціональних і вітчизняних корпорацій, які дотримуються принципів Глобального договору у сферах прав людини, стандартів праці, охорони навколишнього середовища та протидії корупції. Сьогодні 59 підприємств України вважають себе соціально відповідальними [6].

В загальному вигляді картка корпоративної соціальної відповідальності підприємства містить

наступні основні складові (рис. 2).

Для підприємств, що планують здійснювати політику в сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), можна умовно виділити три групи загальноновизнаних стратегій:

- розробка та реалізація окремих проектів, які пов'язанні з КСВ;
- розробка та реалізація комплексних програм КСВ, які поєднують декілька проектів та ініціатив;
- впровадження стратегії КСВ в усі бізнес-процеси підприємства.

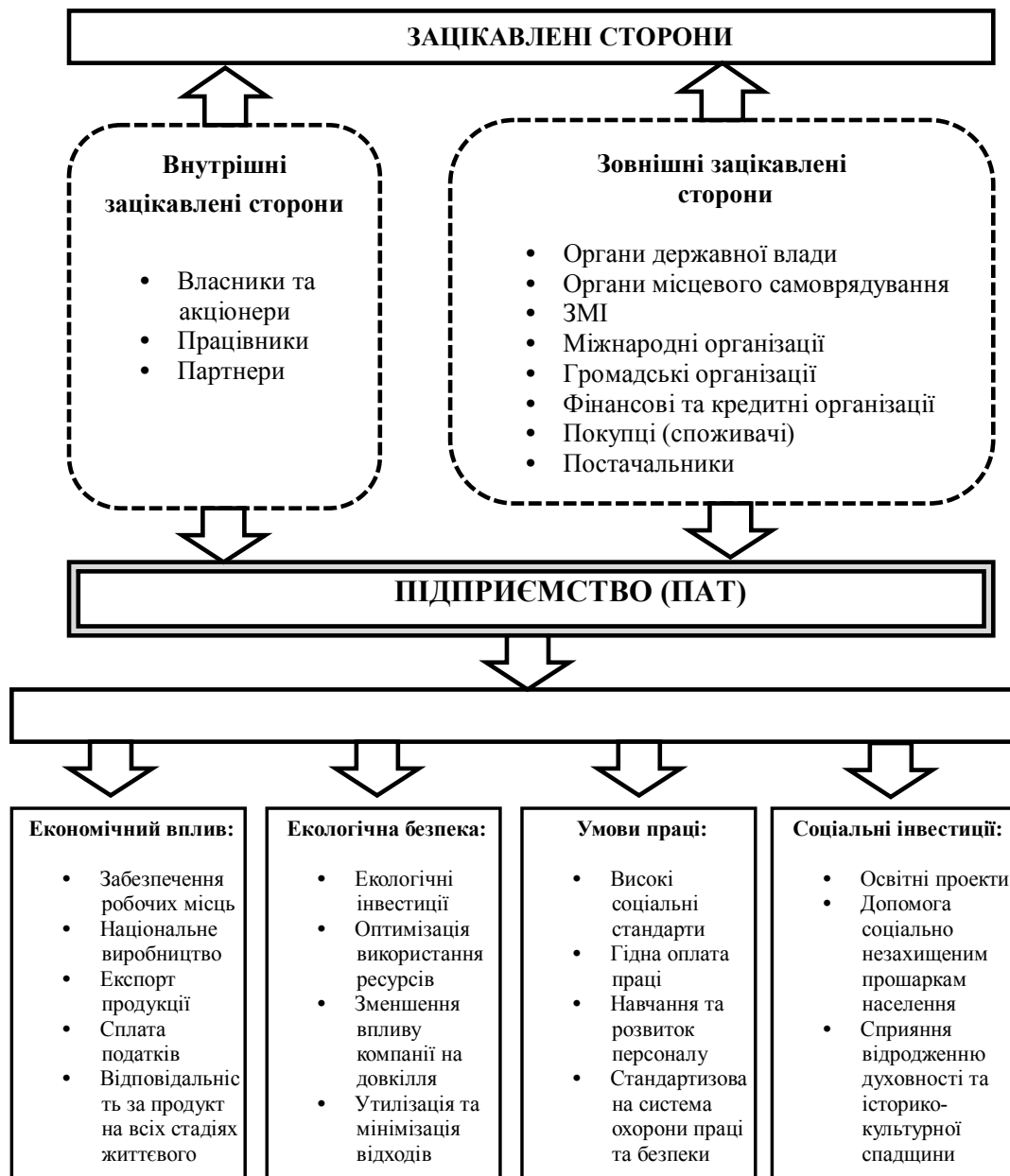


Рис. 2. Карта корпоративної соціальної відповідальності підприємства*

*Розроблено автором

Кожна із наведених вище стратегій має свої переваги та недоліки, на їх вибір впливає широка низка чинників, однак рішення щодо запровадження політики у сфері КСВ залишається за окремим підприємством.

Висновки

Таким чином, було встановлено, що для інтенсифікації процесів розвитку соціально орієнтованої економіки в Україні необхідно провадити політику соціальної відповідальності бізнесу. Запорукою її успіху є розробка стратегії соціальної відповідальності. Для забезпечення реалізації даних завдань необхідно створити правові, організаційні та нормативні умови, розвивати можливості та компетенції бізнес-організацій для підтримки їх у реалізації СВБ, підвищити обізнаність щодо СВБ серед різних груп зацікавлених осіб. В умовах розгортання інтеграційних процесів стратегія корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних підприємств є необхідністю та дієвим інструментом підвищення рівня конкурентоспроможності, як самих організаційних структур, так і в цілому економіки держави. У ході

дослідження нами розроблено картку корпоративної соціальної відповідальності підприємства, в основу якої покладено головні складові КСВ: економічний вплив, екологічна безпека, умови праці та соціальне інвестування та наголошено про існування взаємної зацікавленості у проведенні політики соціальної відповідальності як зі сторони зовнішнього оточення бізнесу, так і самого підприємства.

Література

1. Тавер Е.И. Социальный менеджмент: субъекты, объекты и критерии социальной ответственности / Е.И. Тавер // Век качества. – 2012. – № 4. – С. 25–27.
2. Баринов В.А. Корпоративная культура организации в России / В.А. Баринов, Л.В. Макаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/management/2002-2/12.shtml>
3. Категорії соціально відповідального бізнесу в Україні / В. Воробей, Ю.Бегма, О. Денищик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svb.org.ua>
4. Офіційний сайт Центру КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.csr-ukraine.org
5. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності / С.В. Мельник, Т.А. Тресвятська, Л.В. Будьонна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lir.cci.lg.ua; lir.ukrpost.net>.
6. Довідник соціально відповідальних компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/rbd?page=1>

References

1. Taver Ye.I. Sotsialnyi menedzhment: subiekty, obiekty i kryterii sotsialnoi vidpovidalnosti / Ye.I. Taver // Stolittia yakosti. – # 4. – 2012. – S. 25-27.
2. Barinov V.A. Korporatyvna kultura orhanizatsii v Rosii / V.A. Barinov, L.V. Makarov // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-2/12.shtml>
3. Katehorii sotsialno vidpovidalnoho biznesu v Ukraini / V. Vorobei, Yu.Behma, O. Denyshchuk // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://svb.org.ua>
4. Ofitsiinyi sait Tsentru KSV // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: www.csr-ukraine.org
5. Shliakhy stymulivannia sotsialnoi vidpovidalnosti / S.V. Melnyk, T.A. Tresviatska, L.V. Budonna // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.lir.cci.lg.ua; lir.ukrpost.net>.
6. Dovidnyk sotsialno vidpovidalnykh kompanii Ukraini // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://www.globalcompact.org.ua/ua/rbd?page=1>

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed :6.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 338.24: 330.1

М.В. ЛЕЛЮК

Полтавська державна аграрна академія

ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СУСПІЛЬНО РОЗПОДІЛЕНОЇ ПРАЦІ

В статті розглядаються проблеми співвідношення планових та ринкових засад регулювання діяльності суб'єктів господарювання як форма прояву протиріччя між суспільним та приватним характером праці, що здійснюється в умовах суспільного розподілу праці. Обґрунтовано необхідність зміни спрямування процесів планування з досягнення кількісних та валових показників на формування структури економічного ценозу, здатної забезпечити його стійкий розвиток. Охарактеризовано вхідні та вихідні межі індикативного планування, виходячи з досвіду його використання в економічно розвинених країнах світу.

Ключові слова: концепція суспільно розподіленої праці, індикативне планування, межі індикативного планування, економічний ценоз.

M.V. LELIUK

Poltava State Agrarian Academy

THE DELIMITATION OF INDICATED PLANNING BOUNDARIES IN THE CONCEPT OF SOCIALLY DISTRIBUTED LABOUR

Abstract - The article discusses the relationship between planning and market principles of regulating business entities activity as a form of displaying the contradiction between public and the private nature of work undertaken in the social division of labour. The necessity of changing planning processes direction from achieving quantitative and gross indicators to economic censis structure forming, which is able to ensure its sustainability, is proved. Characteristic of incoming and outgoing boundaries of indicative planning are given, based on the experience of its use in developed countries.

Keywords: concept of social-distributed labour, indicative planning, boundaries of indicative planning, economic censis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна економічна наука знаходиться в стані кризи в зв'язку з тим, що не

може дати теоретичного пояснення ендогенних механізмів фінансово-економічної кризи, друга хвиля якої вже накрила і українську економіку. Водночас економічна наука не спроможна обґрунтувати і дієві заходи для виходу економіки з кризи та головне – для забезпечення стійкого посткризового розвитку. Ми згодні з А.А. Гриценком в тому, що подібна ситуація пояснюється бурхливим розвитком функціональних економічних наук, які займаються дослідженням форм прояву економічних закономірностей на поверхні явищ, і водночас певним «відставанням» теоретичних економічних наук, що досліджують глибинну сутність економічних процесів [1]. Роль теоретичної науки в системі економічних наук виконує політична економія. Тому, як на наш погляд, пошук релевантних шляхів подолання кризи національною і світовою економіками повинен вестися в політекономічній площині. Центральним стрижнем політекономічної науки є концепція суспільно розподіленої праці [1]. Саме з неї виводиться органічне поєднання таких протилежностей як план та ринок. Але особливості розвитку сучасної світової та національних економік вимагають більш глибокого теоретико-методологічного підходу до визначення напрямків «зняття» протиріч між планом та ринком, як форми прояву глибинного протиріччя в системі суспільного розподілу праці – між суспільним та приватним характером праці.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні основи обґрунтування суспільного поділу праці були закладені К. Марксом та залишаються актуальними, досліджувані А. В. Бузгаліним, А. І. Колгановим, А. А. Гриценком та іншими. Проблеми застосування індикативного планування активно розглядаються В. М. Полтеровичем, А. А. Кокошиним, В. Д. Белкіним, В. П. Стороженком, Д. М. Турекуловою та іншими. Водночас невирішеними та дискусійними залишаються питання визначення оптимальних меж індикативного планування в контексті концепції суспільно-розподіленої праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є обґрунтування основних напрямків розвитку процесів планування в сучасних умовах з позицій концепції суспільного розподілу праці.

Виклад основного матеріалу. Досвід економічно розвинених країн свідчить про доцільність використання індикативного планування в період модернізації та технологічного оновлення виробництва. Використання інтерактивного індикативного планування є характерною рисою економік, яким за останні 60 років вдалося з категорії тих, що розвиваються, перейти у категорію розвинутих. Це стосується і ряду азіатських держав, і ряду країн ЄС. На думку російського вченого, академіка РАН А. А. Кокошина, індикативне планування в його інтерактивному варіанті є найбільш ефективною визнаною моделлю стратегічного планування. Таке планування оперує індексами зміни економічних величин, структурними співвідношеннями тощо. Індикативні плани, що являють плани-прогнози, складаються з метою допомогти господарюючим суб'єктам, фірмам орієнтуватися, розробляти власні плани, виходячи з бачення економічного майбутнього державними органами та залученими ними науковими організаціями [2].

Проте використання індикативного планування дає бажаний ефект тільки в певних межах. Ми вважаємо, що ці межі визначаються формою та ступенем розгортання протиріччя між плановим регулюванням та ринковим саморегулюванням, яке необхідно розглядати в контексті суспільно розподіленої праці. Встановлення державних планових індикаторів відображає суспільну сторону праці, в той час як ринкове саморегулювання – через конкуренцію, механізм ціноутворення тощо – її уособлений, «розподілений» характер. В різних конкретних історичних періодах часу ці дві сторони зазначеного протиріччя знаходяться в стані взаємопроникнення, на певних моментах «взаємозняття» протиріч та взаємопереходу одне в одне. Саме тому використання індикативного планування повинне розглядатися, на наш погляд, тільки як допоміжний інструмент, що дозволяє вийти на створення ситуації, яка характеризується найбільшим наближенням до оптимізації функцій держави та ринку в сучасних умовах. Тож індикативне планування не повинно розглядатись ані як повернення до планово-командної економіки, ані як самоціль трансформаційної економіки.

Оскільки визначення сутності економічних явищ досить важко формалізувати та математизувати, то розв'язання проблеми визначення меж індикативного планування стає можливим з позицій визначення якісних, а не кількісних характеристик розвитку економіки та суспільства в цілому. На переконливу думку представників альтер-глобалістичного неомарксизму, через індикативне планування можливе проведення ефективного антикризового регулювання економіки шляхом зміцнення соціальних інститутів довіри між виробником та державою. Так забезпечення суспільних, а не ринкових гарантій виробництва та реалізації своєї продукції для виробника запобіжить кризу перенасичення ринку товарами при капіталістичному виробництві. Адже чим точніше та повніше виробництво та обмін орієнтовані на дійсні потреби суспільства, тим менша ймовірність кризи перевиробництва внаслідок неспроможності механізмів ринкового «саморегулювання» [3; 4].

Таким чином, вхідною межею для індикативного втручання держави слугує, на нашу думку, саме поява такої ознаки кризи як неотримання значущим для розвитку економіки товаром суспільного визнання, тобто його купівлі. Причиною такого невизнання може бути низький платоспроможний попит, невиправдано високі витрати на виробництво товару, обтяжливі податки та ін. Відповідно, держава має йти на усунення цих причин, не лише забезпечення індикаторів, а й створення умов для слідування ним. В свою чергу, насичення ринка даним товаром, в зв'язку з чим відбувається орієнтація виробника чи галузі на експорт, згідно В. М. Полтеровича, є вихідною межею, сигналом для зняття державою індикативного

планування і надання більшої свободи ринку [5]. Зарубіжний досвід, зокрема Франції, використання державою індикативного планування, тим не менш, свідчить, що не потрібно провадити його на всіх етапах з однаковою інтенсивністю. Доцільно припинити дану політику, коли згладжування протиріч між уособленою приватною діяльністю індивідів та суспільним началом в особі держави породжує виникнення нових протиріч. Разом з тим, регулювання економіки ззовні не може бути ефективним, якщо не доповнюється і не коригується регулюванням зсередини. Макроекономічне регулювання не повинно бути надмірним. Його потрібно будувати так, щоб залишалось достатньо свободи економічним суб'єктам в рамках законодавчо визначених правил гри. Зарегульованість ринку не менш шкідлива, ніж його нерегульованість, особливо в перехідній економіці. Адміністративні «милиці» необхідні для хворих економічних структур, але вони повинні застосовуватись лише там і тоді, де і коли ці структури не можуть самостійно пересуватись на власних ногах [1].

Очевидно, що для України момент входу до зони необхідності використання індикативного регулювання вже наступив. Залишилося питання складення виваженої політики індикативного планування з урахуванням зарубіжного досвіду та специфіки вітчизняних реалій. Адже ті спроби використання елементів індикативного планування, які бачимо сьогодні в АПК України, на жаль, не завжди призводять до високих результатів. Той факт, що Україна другий рік поспіль отримує високі врожаї, і загалом агропромисловий комплекс виглядає досить вигідно на тлі загальної економічної кризи, відбувається не завдяки, а скоріше всупереч економічній політиці держави. Перед тим, як використовувати індикативне планування, необхідно чітко визначити концепцію і мету, на яку воно націлене, передусім – на модернізацію економіки, впровадження нового технологічного укладу, вихід з «технологічної пастки». Для того, щоб цю мету досягти, необхідно, в свою чергу визначитись, випереджаючий чи доганяючий обрати національний інноваційний розвиток.

Концепція суспільно розподіленої праці, як на наш погляд, тісно переплітається з концепцією економічного ценозу. Економічний ценоз дослідники визначають як самоорганізовану багатовидову сукупність організацій (особин) різноманітних галузей (популяцій) певного територіально-адміністративного формування, що характеризується зв'язками різної сили (сильними, середніми і переважно слабкими), об'єднана спільним використанням природних (екоценози), технічних (техноценози), соціальних (соціоценози) ресурсів та економічних ніш попиту на продукцію, товари та послуги з дією внутрішньовидового та міжвидового відбору [7, с. 5]. Таким чином, оскільки закони еволюції в сучасній науковій думці визнаються єдиними для органічного, неорганічного та соціального світів, приймаючи в них, відповідно, різні форми, а також схожість процесів взаємозв'язку підтверджена емпірично, економічний організм справедливо розглядають подібно до біологічного ценозу, як багатовидову спільноту організацій. Як зазначає дослідник В. В. Фуфаєв, важливим моментом у ценозологічній державній підтримці бізнесу є створення структури неоднорідної підтримки організацій малого бізнесу на основі повторюваності множини організацій за видами діяльності [7, с. 30]. Таким чином, державне регулювання має бути менш абстраговане і через місцевий, мезорівень управління, значною мірою враховувати емпіричні особливості і структуру кожного економічного ценозу. Водночас на рівні такого ценозу економічні важелі впливу мають бути надані органам місцевого самоврядування як елементам оперативного моніторингу та носіям досвіду безпосереднього регулювання економічного розвитку регіону.

Синергетична взаємозалежність та взаємозв'язок усіх елементів економічного ценозу, розгляд територіальних економік як окремих ценозів дозволили сформулювати наступну закономірність: чим більше видів основної економічної діяльності охоплюють суб'єкти господарювання, тим менше таких суб'єктів припадає на кожний вид виділеної діяльності [7]. Справедливим є і обернене твердження. Але, з іншого боку, різноманітність видів діяльності економічних суб'єктів створює передумови для стійкості ценозу в цілому. Логіка розгляду проблеми формування та розвитку економічних ценозів в контексті співвідношення планових та ринкових засад регулювання господарської діяльності дозволяє, на наш погляд, зробити наступні висновки. По-перше, планування виключно кількісних або відносних показників, пов'язаних із досягненням певного рівня виробництва кожним елементом економічного ценозу фактично унеможливується в зв'язку з труднощами урахування синергетичного впливу результатів діяльності окремого господарюючого суб'єкта на стан ценозу в цілому. По-друге, для досягнення економічним ценозом стійкого стану необхідне певне співвідношення між його елементами. Ми вважаємо, що саме структура економічного ценозу (незалежно від того, чи буде це територіальна громада, чи певна галузь виробництва, чи макроекономічна система в цілому) – ось на що повинно бути спрямоване планування. Переорієнтація планових процесів на формування структури, здатної забезпечити стійкий стан економічних ценозів різних рівнів відповідає вимогам економічних теорій розвитку, але приходить у певне протиріччя із теоріями економічного зростання. В той же час, враховуючи необхідність вирішення глобальних проблем сучасної економічної системи, а також розглядаючи економічну систему як складову еколого-соціо-господарської системи, економічна наука неминуче приходить до необхідності надання пріоритетного значення проблемам розвитку, а не простого зростання, вираженого у збільшенні кількісних показників, пов'язаних із економічною динамікою.

Висновки. Таким чином, виходячи з концепції суспільно розподіленої праці, можна стверджувати, що співвідношення планових та ринкових засад у формуванні системи управління діяльністю суб'єктів

господарювання є проявом більш глибокого протиріччя – між суспільним і приватним характером праці. «Зняття» цього протиріччя на даному рівні ми бачимо у використанні індикативного планування, яке повинно бути спрямоване не на досягнення валових показників, що характеризують виключно економічне зростання, а зорієнтоване на формування і підтримку такої структури економічного ценозу, яка б забезпечувала його стійкість та розвиток. При цьому вхідною межею до початку впровадження індикативного планування стає відсутність суспільного визнання для виробленої продукції, яка є стратегічно важливою для розвитку економіки в цілому; вихідною межею, за якою індикативне планування доцільно припинити, є переорієнтація виробництва даної продукції на експорт. Зрозуміло, що після виходу економіки «з зони індикативного планування» глибоке протиріччя між суспільним та приватним характером праці не зникає, але воно знаходить нові форми прояву, отже, «зняття» цього протиріччя в нових умовах вимагатиме від економічної науки відповідних теоретико-методологічних розробок.

Література

1. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.
2. Кокошин А. А. Стратегическое планирование приоритетов развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cscpr.ru/doklad/10997/>
3. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М. : Культурная революция, 2009. – 680 с.
4. Бузгалин А. В. Анатомия кризиса: пределы рынка и капитала [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – Режим доступа: <http://forum.msk.ru/material/economic/1372902.html>
5. Полтерович В. М. О стратегии догоняющего развития для России / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 3 (38). – С. 17–23.
6. Фуфаев В. В. Экономические ценозы организаций / Фуфаев В. В. – М. : Абакан: Центр системных исследований, 2006. – С. 3–38.

References

1. Gritsenko A. A. Razvitie form obmena, stoimosti i deneg / A. A. Gritsenko. - K.: Osnova, 2005. - 192 s.
2. Kokoshin A. A. Strategicheskoe planirovanie prioritetov razvitiya [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.cscpr.ru/doklad/10997/>
3. Buzgalin A. V., Kolganov A. I. Predely kapitala: metodologiya i ontologiya. Reaktualizatsiya klassicheskoi filosofii i politicheskoi ekonomii (izbrannye teksty). – M., Kul'turnaya revolyutsiya, 2009. – 680 s.
4. Buzgalin A. V., Kolganov A. I. Anatomiya krizisa: predely rynka i kapitala [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: <http://forum.msk.ru/material/economic/1372902.html>
5. Polterovich V. M. O strategii dogonyayushchego razvitiya dlya Rossii / V.M. Polterovich // Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii. - 2007, № 3 (38). – S. 17-23.
6. Fufaev V. V. Ekonomicheskie tsenozy organizatsii. – M. - Abakan: Tsentr sistemnykh issledovaniy, 2006. – S. 3–38.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії Опря Анатолій Трохимович

**ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статті розглянуто поняття «економічний потенціал підприємства», проаналізовано причини занепаду деяких промислових підприємств України. Наведено заходи підвищення економічного потенціалу вітчизняних промислових підприємств.

Ключові слова: економічний потенціал, вітчизняна промисловість, фінансова криза.

O. IVANETS, E. VIRLYCH
Kherson National Technical University

**THE PROBLEM OF INCREASE OF THE ECONOMIC POTENTIAL
OF UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES**

The concept "economic potential of enterprise" is considered in the article, the reasons of decline of some industrial enterprises of Ukraine are analysed. The measures over of increase of economic potential of domestic industrial enterprises are brought.

Keywords: economic potential, domestic industry financial crisis.

Сучасні економічні процеси в Україні спрямовані здебільшого на зміцнення конкурентоспроможності промислових підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. При цьому, трансформація суспільно-економічного ладу в країні та кризовий стан окремих підприємств і цілих галузей сприяють втраті економічного потенціалу підприємств. Відновлення та підвищення економічного потенціалу має стати однією з основних задач як керівництва країни, так і менеджменту підприємств.

В економічній літературі поняття економічного потенціалу підприємства висвітлено в роботах Л.Ц. Абалкіна, І.О. Будішевої, Л.С. Головкової, Є.В. Лапіна, Й.М. Петрович, Є.В. Попова. Якщо звертатись до етимологічного значення терміну «потенціал», то він походить від латинського *potentia*, що означає «сила, потужність». Економічний потенціал вітчизняних промислових підприємств наразі різний і потребує системної оцінки та впровадження заходів щодо його підвищення.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів підвищення економічного потенціалу вітчизняних промислових підприємств.

Найбільш точним визначенням економічного потенціалу підприємства, на думку авторів, є наступне: економічний потенціал підприємства – це сукупність всіх ресурсів підприємства і спроможність персоналу до їхнього ефективного використання [1, с. 236]. Це визначення дає змогу розглядати економічний потенціал з двох позицій: об'єктивної та суб'єктивної. О.І. Кондратюк [2, с. 94–95] у своїй роботі наводить два рівні економічного потенціалу:

1) досягнутий потенціал – сукупність основних фондів і величини валової продукції галузей або валового суспільного продукту країни, створеного за фактично досягнутого організаційного рівня розвитку продуктивних сил і ступеня використання потенційних можливостей виробничого апарату;

2) перспективний економічний потенціал, що розкриває максимальну можливість господарської системи і визначає максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, яких можна досягти за ідеальних умов виробництва й оптимального використання ресурсів.

На думку авторів, і досягнутий, і перспективний потенціал варто оцінювати з об'єктивної та суб'єктивної позиції.

Виходячи з наведених визначень, можна зробити висновок, що економічний потенціал – це категорія, яка містить високу складову суб'єктивності. Саме цим ускладнюються підходи до розуміння економічного потенціалу підприємства, його оцінки та напрямів підвищення.

Визначаючи сутність економічного потенціалу, можна виділити чотири підходи до його розуміння:

1. Економічний потенціал як сукупна здатність галузей народного господарства. Так, Б.М. Мочалов вважає, що економічний потенціал – це «сукупна здатність галузей народного господарства робити промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню» [6]. У цьому визначенні підкреслюється лише один з аспектів економічного потенціалу – здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію. Очевидно, що це важлива, але не єдина характеристика економічного потенціалу.

2. Економічний потенціал як сукупність наявних ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Б. Плишевського [7]. Вчений характеризує лише одну з основних рис поняття, не враховуючи при цьому такі істотні характеристики, як національне багатство, ресурси, матеріально-технічна база, які відрізняють економічний потенціал від інших економічних категорій.

3. Економічний потенціал як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. Л.І. Самоукін [8] вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку із властивістю кожної суспільно-економічної формації, виробничими відносинами, які

виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організаціями, галузями народного господарства в цілому з приводу повного використання їхніх здатностей до створення матеріальних благ і послуг.

4. Економічний потенціал як економічні можливості країни [9, 10], що залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму.

Економічний потенціал підприємства, на думку авторів, нерозривно пов'язаний з економічним потенціалом країни, регіону та галузі, адже підприємство є ланкою системи, а отже має властивості цієї системи та відчуває вплив інших її ланок. Виходячи з цього, економічний потенціал підприємства – це категорія, яка і з об'єктивної, і з суб'єктивної точок зору не може повністю залежати тільки від самого підприємства. В процесі оцінки економічного потенціалу та розробки заходів щодо його підвищення, на думку авторів, обов'язково необхідно аналізувати підприємство як складову господарської системи країни, регіону та галузі.

Економічний потенціал характеризують такими рисами:

- економічний потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності; при цьому не тільки реалізованими, але й нереалізованими через будь-які причини;

- можливості будь-якого підприємства залежать від наявних у нього ресурсів і резервів, які не використовуються у виробництві. Тому потенціал характеризується обсягом ресурсів і резервів як залучених, так і тих, що не беруть участі в господарській діяльності, але підготовлених до використання в ній;

- наявність ресурсів не охоплює вміння розпоряджатися ними. Процвітання та зростання приходять тільки до такого бізнесу, який систематично знаходить і розробляє свій потенціал. Економічний потенціал підприємства визначається спроможністю менеджерів використовувати ресурси для створення товарів і послуг та одержання максимального прибутку. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначаються також обраною формою підприємництва з відповідною організаційною структурою [1, с. 236].

Для оцінки національних економічних потенціалів використовуються такі показники: показник ВВП; обсяги природних ресурсів; кількість і якість трудових ресурсів; рівень розвитку базових та інфраструктурних галузей; показники, що характеризують стан науково-технічного потенціалу тощо. Найбільш універсальними показниками, які характеризують економічну могутність країни, є її валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП). ВВП охоплює результати економічної діяльності підприємств, організацій, закладів і окремих осіб, незалежно від їхньої державної приналежності та громадянства, які зайняті підприємництвом на території даної країни. ВВП за III квартал 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. у постійних цінах 2007 р. становив 84,1%. У 2008 р. ВВП становив 949864 млн грн, в розрахунку на 1 особу – 20534 грн [5].

Недосконала політика використання економічного потенціалу України не тільки не сприяє позитивному розвитку економічних процесів, а й сприяє поглибленню кризи.

Вітчизняні промислові підприємства демонструють абсолютно різну активність та, відповідно, мають різний економічний потенціал. Якщо машинобудівна галузь, чорна металургія та вугільна промисловість демонструють високі темпи зростання економічного потенціалу та високі прибутки, то, наприклад, текстильна, яка має задовольняти першочергові потреби громадян, знаходиться в занепаді. На думку авторів, основні причини наступні:

- незацікавленість держави у підтримці окремих галузей (легкої, швейної промисловості тощо);
- низька інноваційна активність вітчизняних підприємств;
- нестача кваліфікованих спеціалістів відповідного напрямку.

Наразі держава майже не забезпечує підтримку галузей, підприємства яких знаходяться у кризовому стані. Натомість великі інвестиції спрямовані на розвиток галузей важкої промисловості, тоді як галузі, що забезпечують першочергові потреби населення, залишаються без підтримки.

Інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств в період з 2000 до 2010 рр. знизилась на 18,38% [3]: кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась з 1491 од. у 2000 р. до 1217 од. у 2010 р. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, збільшилась з 1186 од. у 2007 р. до 1217 од. у 2010 р., тобто на 2,61 %. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації за цей період, не змінилася. Кількість промислових підприємств, що освоювали виробництво інноваційних видів продукції, зросла з 564 од. у 2007 р. до 615 од. у 2010 р., тобто на 9,04 %. Водночас кількість промислових підприємств, які освоювали виробництво інноваційних видів техніки, збільшилась з 178 од. у 2007 р. до 194 од. у 2010 р., тобто на 8,99 %. У 2010 р. освоєно виробництво 2408 найменувань інноваційних видів продукції, що на 4,67 % менше, ніж у 2007 р., причому для техніки цей показник зменшився на 24,74 %. Кількість промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи оброблення виробництва продукції, зросла з 515 од. у 2007 році до 522 од. у 2010 р., тобто на 1,36 %. Зокрема, кількість промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні методи оброблення виробництва продукції, зменшилась з 287 од. у 2007 р.

до 203 од. у 2010 р., тобто на 29,27 %. Позитивна тенденція спостерігалась за цей період у впровадженні нових технологічних процесів, яке зросло з 1419 процесів у 2007 р. до 2043 процесів у 2010 р., тобто на 43,97 %, причому нових маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів впроваджено у 2010 р. на 24,45 % менше, ніж у 2007 році. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за цей період зменшилася з 6,7 % у 2007 р. до 3,8 % у 2010 р. [4]. Найбільш активними регіонами за рівнем впровадження нових промислових технологій є Запорізька та Харківська області, натомість Чернівецька та Закарпатська за останні роки менше всіх інших впроваджують нового у технологіях виробництва. Причому за період 2007–2010 р., знову ж таки, спостерігається значне зниження активності [4]. Отже, за всіма показниками інноваційна активність промислових підприємств в Україні знижується. Основною причиною, на думку авторів, є фінансова криза, яка поглинула не тільки українське, а й світове виробництво. Однак, європейські країни свою інноваційну активність відновили значно швидше, що ускладнило участь української промислової продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, послаблюючи її конкурентоспроможність.

Проблема нестачі кваліфікованих спеціалістів відповідних напрямків хвилює український ринок праці вже протягом останнього десятиліття. Надлишок В Україні наразі спостерігається надлишок фахівців-управлінців, а також фахівців економічного та юридичного напрямку. Натомість не вистачає представників робочих професій та інженерів-технологів різних напрямків. Скорочення обсягів державного замовлення у навчальних закладах за професіями, що не користуються попитом на ринку праці, виявилось недостатньо ефективним заходом: студенти вступають на контрактну форму навчання. Отже, проблема залишається гострою.

Для підвищення економічного потенціалу промислового підприємства, на думку авторів, насамперед необхідно провести комплексну оцінку фінансового стану об'єкту. Незважаючи на те, що потенціал – це категорія, яка змінюється постійно і не буває сталою, фінансовий аналіз має проводитись систематично, тому що саме на його підставі даних про поточний фінансовий стан. Тільки після цього складатиметься план підвищення економічного потенціалу.

План має враховувати наступні складові економічного потенціалу:

1. Базовий потенціал, що забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутку. Базовий потенціал пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства, підтримка і розвиток яких дають змогу одержати стійку конкурентну перевагу на ринку.

2. Прихований потенціал – це активи, що не є конкретною перевагою на сьогоdnішньому етапі, хоча у перспективі можуть трансформуватися в базові кошти. Сюди варто віднести кадровий потенціал, нагромаджений досвід роботи у сфері бізнесу. Коли прихований потенціал сягає певного рівня, його можуть реалізувати у вигляді відкриття нового напрямку бізнесу, поліпшення споживчих властивостей товару.

3. Збитковий потенціал – його наявність призводить до споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства. Зокрема, через нераціональну структуру можуть виникати витрати на дублювання функцій. Пересічний потенціал характеризується наявністю у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів, а саме функціонуюча система управління збутом, фінансами [1, с. 239]. Планування має відбуватись на стратегічному та тактичному рівні і обов'язково включати контроль за виконанням.

Процес визначення потенціалу підприємства сильно залежить від обсягу інформації, якою володіє той, хто проводить аналіз, а також від суб'єктивної точки зору.

Висновки. Економіка України наразі переживає складний період відновлення після світової кризи. Процес відновлення супроводжується багатьма негативними факторами, зокрема безробіттям, падінням рівня ВВП та інноваційної активності підприємств тощо. Підвищення економічного потенціалу вітчизняних промислових підприємств, на думку авторів, наразі можливо за умови комплексної державної підтримки, зокрема зменшення податкового навантаження, заохочення вітчизняних споживачів до придбання вітчизняної промислової продукції.

Література

1. Дуда С.Т. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С.Т. Дуда, С.О. Котирева // Науковий вісник НЛТУ України : збірник наукових праць. – 2007. – Вип. 17.1. – С. 234–239.
2. Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О.І. Кондратюк // Економіка та управління національним господарством. – 2010. – № 3. – С. 91–98.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2011. – 282 с.
4. Промисловість України у 2007–2010 роках : стат. зб. / [за ред. Л.М. Овденко]. – К. : Держком. статистики України, 2011. – 307 с.
5. www.ukrstat.gov.ua
6. Экономический потенциал развитого социализма / [под ред. Б.М. Молчанова]. – М., 1982. – 175 с.

7. Плышевский Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист.– 1996. – № 3. – С. 37–41.
8. Проскураков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В.М. Проскураков, А.И. Самоукин. – М. : Экономика, 1991. – 260 с.
9. Задоя А.А. Народно-хозяйственный комплекс и интенсивное производство / А.А. Задоя. – К., 1986. – 265 с.
10. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.

References

1. Duda S.T. Sutnist' ta osoblivosti upravlinnja ekonomichnim potencialom pidpriemstva / S.T. Duda, S.O. Kotireva // Naukovij visnik NLTU Ukraïni : zbirnik naukovih prac'. – 2007. – Vip. 17.1. – S. 234–239.
2. Kondratjuk O.I. Ekonomichnij potencial kraïni, jogo sut' ta tendencii rozvitku / O.I.Kondratjuk // Ekonomika ta upravlinnja nacional'nim gospodarstvom. – 2010. – № 3. – S. 91–98.
3. Naukova ta innovacijna dijaj'nist' v Ukraïni : stat. zb. – K. : DP "Informacijno-vidavnicnij centr Derzhstatu Ukraïni", 2011. – 282 s.
4. Promislovist' Ukraïni u 2007–2010 rokah : stat. zb. / [za red. L.M. Ovdenko]. – K. : Derzhkom. statistiki Ukraïni, 2011. – 307 s.
5. www.ukrstat.gov.ua
6. Jekonomicheskij potencial razvitogo socializma / [pod red. V.M. Molchanova]. – M., 1982. – 175 s.
7. Plyshevskij B. Potencial investirovanija / B. Plyshevskij // Jekonomist.– 1996. – № 3. – S. 37–41.
8. Proskurjakov V.M. Jekonomicheskij potencial social'noj sfery: soderzhanie, ocenka, analiz / V.M. Proskurjakov, A.I. Samoukin. – M. : Jekonomika, 1991. – 260 s.
9. Zadoja A.A. Narodno-hozjajstvennyj kompleks i intensivnoe proizvodstvo / A.A. Zadoja. – K., 1986. – 265 s.
10. Lapin E.V. Ocenka jekonomicheskogo potenciala predprijatija : [monografija] / Lapin E.V. – Sumy : Universitetskaja kniga, 2004. – 360 s.

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 4.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 338.24

В.В. ЗАВАЛЬНЮК

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

В даний час проблема розвитку національних інноваційних систем набула вкрай гострого значення. Розширення інноваційних взаємодій і зростання динаміки інноваційної діяльності вимагають розвитку підтримуючої інноваційної інфраструктури та, що принципово важливо, певного інституційного середовища. Сприятливий інституціональний контекст сприятиме формуванню стимулів для розвитку інноваційної активності, зміцненню інституту довіри між учасниками інноваційного процесу, зниженню транзакційних витрат і розвитку інноваційної культури в суспільстві.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інституційне середовище, національна інноваційна система, транзакційні витрати.

V.V. ZAVALNIUK

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

INSTITUTIONAL ASPECTS OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS

At present the problem of national innovation systems has become extremely acute importance. Expanding innovative interactions and growth dynamics of innovation require the development of infrastructure and supporting innovation, which is crucial given the institutional environment. Favourable institutional context will strengthen incentives for the development of innovation activity, strengthening of trust between the participants of the innovation process, reducing transaction costs and the development of innovation culture in society. Innovation infrastructure of the national innovation system is a kind of base for the innovation economy. It brings together companies of different legal forms that contribute to the creation and implementation of innovations.

Keywords: innovation infrastructure, institutional framework, national innovation system, transaction costs

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В останні десятиліття в науковому і діловому середовищах велике поширення отримав термін «інноваційна система». Широке використання цього терміну є не випадковим і залежить від низки об'єктивних причин: зріст значення науково-технічного прогресу для соціально-економічного розвитку країн, закріплення за інноваціями ролі вирішального чинника в конкурентній боротьбі, ускладнення процесу розробки та дифузії нововведень, в тому числі за рахунок розширення числа учасників інноваційного процесу, а також зміна характеру інноваційної діяльності – перетворення інноваційної активності у всеосяжний і безперервний процес. Під впливом даних чинників відбулися глибокі зміни в практиці ведення господарської діяльності та її теоретичному осмисленні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням, пов'язаним з питаннями інституційних

змін економіки України взагалі, та інноваційної сфери зокрема, були присвячені науковій праці цілого ряду авторів, а саме: Гриценка А.А., Дементьєва В.В., Леонідова І.Л., Малого І.Й., Решетило В. П., Сухарева О.С., Тарасевича В.Н., Шарова Ю.П. та ін.

Виділення невришених раніше частин загальної проблеми. Напрямок економічної науки, що вивчає інноваційні зміни, можна позначити як інноваційну галузь еволюційної економіки. Численні дослідження в сфері інноваційної економіки говорять про те, що характер сучасного економічного розвитку більшою мірою визначається інституціональними факторами й звідси інноваційними змінами, що з них випливають. Крім того подальший розвиток техніки усе більше буде визначатися не прибутком і ринком, а специфічністю інтелектуальних рішень, спеціальним і рідкісним знанням. Крім того, незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження інноваційної діяльності з точки зору інституційного аспекту, дані проблеми потребують більш комплексного аналізу.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз інституціональних аспектів інноваційного розвитку економіки України, що необхідно для визначення реальних, науково обґрунтованих механізмів запуску інституціонально-інноваційної моделі, яка має бути адекватною теперішньому стану української економіки і глобальним викликам сучасності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Приймаючи за основу розвитку інноваційну компоненту, дослідники та бізнесмени прийшли до висновку щодо необхідності синергії в ході інноваційного процесу, тобто формування єдиного інноваційного простору. Відзначимо, що межі цього простору можуть змінюватись залежно від спеціалізації і цільових орієнтирів учасників інноваційної діяльності. У рамках окресленого простору відбувається генерування і поширення нововведень, або можуть виконуватись лише окремі етапи інноваційного циклу. Наявність цільових установок, єдність всіх елементів, що характеризуються існуванням прямих і зворотних зв'язків між ними, дозволяють говорити про формування цілісного утворення – системи.

Інноваційна система являє собою сукупність інститутів, що визначають саму можливість створення нововведення і, що принципово важливо, що створюють умови для його трансформації в інноваційний продукт чи послугу, а також подальше його розповсюдження. Вона включає як конкретних учасників інноваційного процесу, так і набір специфічних умов, факторів, методів і принципів організації та стимулювання інноваційної діяльності.

У контексті окремо взятої держави інноваційна система носить характер «національної», тобто формується національна система інновацій. Національна інноваційна система створюється і підтримується в рамках конкретної держави; вона являє собою систему науково-технічного розвитку країни і забезпечує такий рівень стану і динаміки її інноваційної сфери, за якого створюється стійка основа для соціально-економічного прогресу.

Для динамічного розвитку інноваційної діяльності в країні та ефективного функціонування національної інноваційної системи в цілому потрібно, з одного боку, формування технологічної структури економіки (інноваційної інфраструктури) і, з іншого – наявність специфічного інституційного контексту.

Інноваційна інфраструктура національної інноваційної системи являє собою своєрідну базу для інноваційної економіки. Вона об'єднує підприємства та організації різних організаційно-правових форм, що сприяють створенню та впровадженню нововведень. Об'єктами інноваційної інфраструктури є інноваційно-технологічні центри, технопарки, центри трансферу технологій, навчально-ділові центри, консультаційні компанії і т.д. Зазначимо, що наявність розвинутої і диверсифікованої інноваційної інфраструктури в національній економіці служить необхідною умовою для масштабної дифузії нововведень.

Ступінь розвитку і якість інституційного оточення надають критичне значення на характер та інтенсивність інноваційної активності в країні. Високий рівень розвитку інституційного середовища сприяє зміцненню взаємозв'язків між основними учасниками інноваційних процесів, забезпечуючи тим самим скорочення часових боргів між розробкою нововведень і їх практичним освоєнням. Розвинений інституціональний контекст визначає ступінь розвитку мотиваційної складової інноваційної діяльності, сприяє зародженню інноваційної культури в суспільстві, забезпечує зниження трансакційних витрат і підвищення ролі інституту довіри.

В цілому, вкрай висока значимість розвинутого інституційного оточення обумовлена специфікою дослідницької та інноваційної діяльності в рамках конкретних національних інноваційних систем.

Як відомо, інновації виступають продуктом складної взаємодії різних груп агентів. Ці групи в сукупності утворюють інноваційні структури, в рамках яких учасники виконують різні ролі в інноваційному процесі, спеціалізуючись часто на окремих його стадіях. Особливість їх активності в ході інноваційного циклу полягає в тому, що їх діяльність одночасно характеризується кооперацією, без якої неможлива плідна співпраця, і конкуренція, яка виникає в силу існування власних інтересів у кожній групі учасників і, в першу чергу, в рамках кожної групи між її складовими елементами.

Таким чином, взаємодія учасників інноваційного процесу стає можливим тільки у разі досягнення певного компромісу, формування тимчасового балансу сил та інтересів інноваційних агентів. Потенціал та інтереси агентів в цьому випадку виступають в якості внутрішніх імперативів інноваційної активності. Тобто імперативи інноваційної активності - це здебільшого система мотивів і стимулів до участі в інноваційному процесі, що передбачає необхідність подолання опору зовнішнього середовища і внутрішніх

протирич (конкурентного тиску, суб'єктивного страху змін і високого ризику тощо). Синтез імперативів різних учасників інноваційного процесу у вирішальній мірі визначає характер і глибину їх взаємозв'язків.

Культурно-історичні риси тієї чи іншої суспільної системи накладають глибокий відбиток на всі сфери життєдіяльності суспільства: економіку, політику, право, ідеологію. Сформовані під впливом цих особливостей економічні, політичні, юридичні та інші «правила гри» в ході виробництва, обміну і розподілу благ утворюють певне інституційне середовище кожного конкретного суспільства [3]. У рамках утвореного таким чином інституційного середовища розвивається інноваційна активність.

У цьому зв'язку інституційна структура суспільства є зовнішнім чинником, що впливає на взаємодію учасників інноваційного процесу. Вона задає вектор взаємодій і впливає на формування імперативів інноваційних агентів: безпосередньо крізь призму прийнятих в даному суспільстві «правил гри» в інноваційній сфері і опосередковано за допомогою історичних, культурних і географічних аспектів. У результаті відбувається структурування взаємодій в інноваційній сфері, що виражається у формуванні формальної системи законів, правил, принципів і норм ведення інноваційної діяльності та неформальних правил, що представляють собою специфічне поняття - інноваційна культура.

Визначальний вплив на синергію інноваційних агентів надає сформована в рамках кожного конкретного суспільства унікальна інноваційна культура. Інноваційна культура як сукупність історично сформованих, укорінених у свідомості та поведінці людей життєвих уявлень, цінностей, зразків поведінки, норм, способів і прийомів діяльності, опосередковано детермінує характер відносин у суспільстві з приводу генерування і дифузії нововведень і визначає способи взаємодії різних груп учасників інноваційного процесу. Інноваційна культура окреслює рамки «дозволеного» поведінки суб'єктів інноваційної сфери, одночасно впливаючи на формування їх внутрішніх імперативів.

У числі форм прояву інноваційної культури можна виділити:

- зацікавленість в інноваційній діяльності;
- орієнтованість на взаємодію основних учасників інноваційного процесу;
- принципи взаємодії та форми кооперації;
- рівень довіри учасників один одному;
- положення особи в сфері досліджень і розробок;
- потреба суспільства в результатах дослідницької та інноваційної діяльності;
- ставлення до науки;
- ключові стимули до інновацій та ін.

Специфіка цих форм інноваційної культури у вирішальній мірі визначається типом соціально-економічних систем.

Так, в моделях ліберального типу, що відрізняються верховенством ринкових інститутів, форми прояву інноваційної культури можуть принципово відрізнитися від культурних особливостей даних моделей. Наприклад, в ринкових умовах серед джерел інноваційних ідей значне місце займає споживчий попит. В умовах адміністративної моделі, навпаки, спостерігається, придушення сигналів попиту. У результаті істотно звужується поле інноваційних можливостей і знижується зацікавленість і потреба в інноваційній активності. У суспільстві поступово наростає відчуженість до інноваційних процесів і, як наслідок, зникає дух новаторства, незважаючи на наукові досягнення. Лімітування підприємницьких ініціатив, притаманне «дирижистської» моделі, породжує апатію в інноваційній сфері, нівелює конкурентний тиск. Зниження зацікавленості в інноваціях виступає одним з чинників високої відособленості учасників інноваційної сфери, їх слабкою кооперацією. У ринкових моделях, навпаки, підприємницький дух і конкурентний тиск забезпечують високий інтерес до інновацій і глибоку інтеграцію учасників інноваційного процесу.

Серед ключових аспектів інноваційної культури особливо виділяється інститут довіри. З точки зору взаємодії інноваційних агентів один з одним довіра - це основа будь-яких взаємин. Взаємодія суб'єктів інноваційної діяльності завжди пов'язане з передачею інформації і знань, а «передача неявного знання зазвичай вимагає високого рівня довіри і взаєморозуміння, що пов'язано не тільки з спільністю мови, а й з розподілом цінностей і культури в цілому» [4, с. 46]. Очевидно, що висока довіра агентів один до одного є запорукою міцних відносин між ними. Крім того, довіра сприяє зниженню трансакційних витрат в інноваційній сфері.

Ефективна взаємодія учасників інноваційного процесу передбачає здійснення цілого ряду трансакцій між ними. При цьому під трансакціями розуміється не стільки обмін товарами, скільки відчуження й присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством, що реалізуються у формі контрактних угод. Підготовка, проведення та виконання заходів у цій сфері вимагає специфічних витрат і може супроводжуватися значними втратами. Всі витрати і ризики, які пов'язані з налагодженням і здійсненням подібних трансакційних угод, є трансакційними витратами [5].

У розумінні Д. Норта трансакційні витрати - це всі витрати, що виникають у процесі взаємодії людей у часі [1]. У сфері ділових взаємодій ці витрати охоплюють:

- витрати прийняття рішень, вироблення планів і організації майбутньої діяльності, ведення переговорів;
- витрати по зміні планів, перегляду умов угоди і вирішенню спірних питань;

- витрати забезпечення дотримання домовленостей.

Трансакційні витрати включають також будь-які втрати, що виникають внаслідок неефективності спільних рішень, планів, укладених договорів та створених структур, неефективного захисту угод. Особливу категорію складають витрати специфікації і захисту прав власності, що виникають внаслідок порушення цих прав, а також з причини їх поганої оцінки і захисту [6]. Цей вид витрат є особливо серйозною перешкодою на шляху розвитку інноваційної сфери в процесі зазначеного вище характеру трансакцій між її учасниками.

Таким чином, трансакційні витрати відображають витрати, що обмежують взаємовигідне співробітництво. У тих областях діяльності, в яких спостерігаються найбільш високі трансакційні витрати, наростають суперечності між її суб'єктами, істотно ускладнюється їх кооперація і падає загальна ефективність. Даний сектор взаємодій починає набувати потворних форм або припиняє своє існування. Отже, «структура і динаміка трансакційних витрат разом з технологією визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій» [3, с. 91]. Фактор наявності та стану трансакційних витрат стимулює агентів до участі в інноваційній діяльності або ж навпаки, перешкоджає здійсненню цього роду діяльності. Тому основним завданням взаємодіючих суб'єктів стає мінімізація цих втрат.

Видається, що одним з основних способів мінімізації трансакційних витрат є формалізація діяльності інноваційних агентів, що припускає розробку і реалізацію системи правил, норм, законів, що регулюють відносини у сфері досліджень і розробок. Іншим важливим фактором зниження даного виду втрат виступає культура дотримання та виконання законів, норм і допустимих способів поведінки, прийнятих у суспільстві. Тобто, в суспільстві повинна існувати певне інституційне середовище.

Інституціоналізація відносин з області генерування та трансакції нововведень дозволяє, з одного боку, підвищувати якість взаємодій між учасниками інноваційного процесу, а з іншого, - зміцнювати і розширювати напрями їх кооперації, підвищувати ефективність і взаємодію їх спільної роботи. Коли в суспільстві існує подібного роду середовище, агенти будуть виконувати певні правила поведінки і, відповідно, будуть довіряти іншим учасникам - своїм партнерам - у тому, що і ті будуть неухильно дотримуватися встановлених правил. Зміцнення подібним чином інституту довіри, підкріплене системою заходів, спрямованих на мінімізацію витрат взаємодії, відіграє найважливішу роль у розширенні кооперації учасників інноваційного процесу.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, характер, зрілість і стійкість інституційного середовища виступає одним з найважливіших передумов становлення і розвитку системних інноваційних взаємодій, що забезпечують високу результативність інноваційних процесів. В свій час інституційна структура виступає необхідним компонентом інноваційної системи різного рівня, оскільки забезпечує скоординованість діяльності її суб'єктів і їх спільнот, ефективно поєднання їх потенціалу та можливостей, що дозволяє досягати найбільших результатів в ході їх спільної діяльності.

Література

1. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
2. Кирпова С. Институциональная структура современной Украины: эволюционная модернизация / С. Кирпова // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 36–41.
3. Кривцун Л.А. Формирование институциональной структуры экономики и природа структурных сдвигов / Л.А. Кривцун // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 89-1. – С. 90–98.
4. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 44–49.
5. Березникова О.Е. Анализ транзакционных издержек для информационного моделирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msiu.ru>
6. Кирдина С. Модель институциональных изменений: опыт эмпирико-статистического исследования / С. Кирдина, И. Кирилук, А. Рубинштейн, И. Толмачева // Вопросы экономики. – 2011. – № 11. – С. 18–24.

References

1. North, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
2. Kyrpova S. *Ynstytutsyonalnaia struktura sovremennoi Ukraini: evoliutsyonnaia modernyzatsiya* // *Voprosi ekonomyky*. – 2010. – № 10. – S.36-41.
3. Kryvtsun L.A. *Formyrovanye ynstytutsyonalnoi strukturi ekonomyky y pryroda strukturnikh sdvyhov*. *Nauchnie trudi DonNTU*. *Seriya: ekonomycheskaia*. – Vip. 89-1. – 2009. – S.90-98.
4. Liasko A. *Doverye y transaktsyonnie yzderzhky* // *Voprosi ekonomyky*. – 2011. – № 1. – S.44-49.
5. Bereznykova O.E. *Analyz tranzaktsyonnikh yzderzhkek dlia ynfymatsyonnoho modelyrovaniya*. – [Elektronni resurs] . – Rezhym dostupa: <http://www.msiu.ru>
6. Kyrdyna S., Kyryliuk Y., Rubynshtein A., Tolmacheva Y. *Model ynstytutsyonalnikh yzmeneni: opit empyryko-statystycheskoho issledovaniya* // *Voprosi ekonomyky*. – 2011. – №11. – S.18-24.

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 20.8.2013 р.

Рецензент:

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку підприємств машинобудування України. Зроблено висновок, що деякі підгалузі вітчизняного машинобудування, а саме літако-, суднобудування, а також космічна, військова техніка та озброєння є конкурентоспроможними на міжнародному ринку, однак їх експортні можливості залишаються недостатньо реалізованими.

Ключові слова: машинобудування, обсяги реалізованої продукції, конкурентоспроможність підприємств, темпи приросту, ринок машинобудування.

U. MANUYLOVYCH

Glukhiv National Pedagogical University. O.Dovzhenko

ANALYSIS OF THE SITUATION AND PROSPECTS OF ENGINEERING COMPANIES UKRAINE

The article deals with current trends in engineering enterprises of Ukraine. It is concluded that some sub-national engineering, such as aircraft, shipbuilding and space, military equipment and weapons are competitive in the international market, but their export opportunities are not realized. Of their potential engineering industry could be an incentive rapid and qualitative development of the economy. However, at present, this sector of the economy is characterized by obsolete industrial and material resources, a gradual loss of human potential, with a large share of products with low added value, focus on CIS markets and developing countries, it does not create prospects for future sustainable development. However, there are positive aspects of the industry, namely the reduction of the share of unprofitable enterprises and establishing the dynamics of sales of engineering products that will help stabilize the market.

Keywords: engineering, sales, business competitiveness, growth, market engineering.

Постановка проблеми. Рівень розвитку машинобудування є одним із основних показників економічного і, насамперед, промислового розвитку країни, оскільки саме він характеризує матеріально-технічну базу, екологічну безпеку, радикально примножує продуктивні сили та інтелектуальні можливості людини, формує найважливіші питомі показники валового внутрішнього продукту, матеріаломісткість, енергомісткість і т.п. Тому важливість аналізу стану та перспектив розвитку підприємств машинобудівної галузі України з метою виявлення основних тенденцій та проблем розвитку не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Зважаючи на важливість галузі для економіки країни актуальним є постійний моніторинг і оцінка результатів діяльності машинобудівних підприємств. В Україні питанням розвитку машинобудівної галузі присвячена значна кількість досліджень, зокрема, Н. Геліч, І. Серединська, Т. Чумакова, Н. Карачина, Я. Кудря, О. Кузьмін, Т. Жуковська, Д. Малащук та інші вчені, які у своїх працях зосереджують увагу на важливості розвитку машинобудування для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, аналізують проблеми галузі та пропонують шляхи їх вирішення.

Метою даної статті є опрацювання джерел вторинної інформації, що сприятиме дослідженню та аналізу стану підприємств машинобудівного комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування є однією з провідних галузей економіки, оскільки забезпечує суб'єктів господарювання матеріального і нематеріального виробництва засобами праці, а домогосподарства – різноманітними корисними побутовими предметами.

На сьогоднішній день машинобудування України об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 928 – малих, що випускають різноманітні машини і устаткування, прилади і апаратуру, різні види транспортних засобів, тобто 40% від кількості підприємств, що перебувають на балансі в промисловості. Основна частина підприємств (90%) приватизована, причому більше 80% з них викуплено повністю. Машинобудівні підприємства формують досить потужний корпоративний сектор вітчизняної економіки, в якому переважають акціонерні товариства [3, с. 75].

Серед проблем, які докучають машинобудівному комплексу, на сьогоднішній день можна виділити такі – це скорочення попиту на продукцію автомобілебудування та неплатоспроможність споживачів, зниження світового попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію, недосконалість механізмів діяльності підприємств, відсутність розвинутої інфраструктури ринку та фірмового технічного обслуговування, низький технічний рівень основних фондів, відсутність сучасного обладнання та ресурсозберігаючих технологій, низький кадровий потенціал, але найголовніше – це повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в умовах вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринку [1, с. 21], яку на нашу думку є можливість подолати за рахунок організації системи маркетингового управління.

За останні 5 років відбувається поступове зростання кількості збиткових підприємств промисловості, на даний момент часу вона перевищила 30% від загальної кількості збиткових підприємств України, в той час як рентабельність виробництва становить близько 5% [4]. Зокрема, дані таблиці 1 свідчать про те, що частка збиткових підприємств машинобудівного комплексу значна.

Фінансові результати діяльності підприємств машинобудування України, 2007-2011 рр.

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	5127,5	704,6	1921,1	7176,0	10085,3
Підприємства, які зазнали збитку, у % до загальної кількості підприємств	30,8	36,1	39,3	37,6	33,4

Джерело: [2]

Як бачимо з таблиці 1, кількість збиткових підприємств машинобудування з 2009 року неухильно зменшується. Отже, можна зробити висновок, що у розвитку машинобудування посилюються позитивні тенденції.

У таблиці 2 наведено аналіз діяльності машинобудівних підприємств за 2007–2011 роки, який свідчить про збільшення обсягу реалізованої продукції. Проте його частка у структурі продукції промисловості коливається в межах 10 – 14%, що, безперечно, не досягає рівня розвинених країн світу, де частка машинобудування в промисловості, як правило, складає 25–45%.

Таблиця 2

Обсяги реалізованої промислової та машинобудівної продукції за 2007-2011 роки

Роки	Промисловість		Машинобудування		Виробництво машин та устаткування		Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування		Виробництво транспортних засобів та устаткування	
	млн. грн	% до підсумку	млн. грн	% до підсумку	млн. грн	% до підсумку	млн. грн	% до підсумку	млн. грн	% до підсумку
2007	717076,7	100	98339,9	13,7	30100,4	4,2	21216,5	3,0	47023,0	6,5
2008	917035,5	100	121780,4	13,3	37271,5	4,1	25580,5	2,8	58928,4	6,4
2009	806550,6	100	85833,0	10,6	34245,7	4,2	24504,7	3,0	27082,6	3,4
2010	1065108,2	100	116348,5	10,9	39778,4	3,7	27708,9	2,6	48861,2	4,6
2011	1329256,3	100	154184,9	11,6	48313,2	3,6	34412,5	2,6	71459,2	5,4

Джерело: [2]

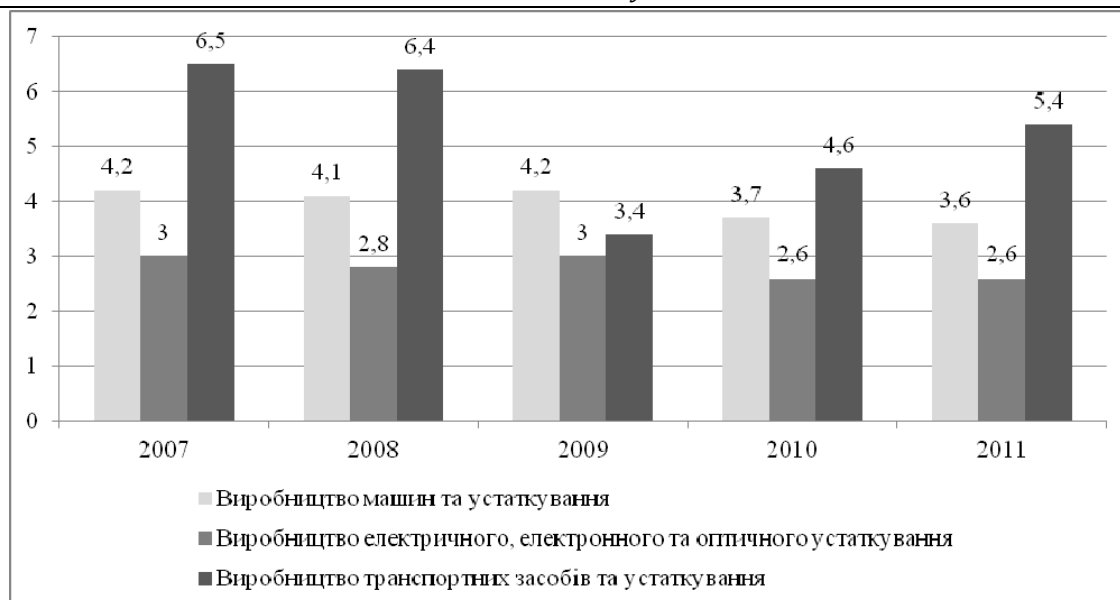
За період 2007-2011 рр. структура виробництва видів машинобудівної продукції була відносно стабільною. Найбільшу частку, як видно з таблиці 2, традиційно займало виробництво транспортних засобів, значну частину займало виробництво машин та устаткування, а найменшу – виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування. Така тенденція зберігалася і в 2011 році. Відмічаємо також, що з року в рік обсяги реалізованої промислової та машинобудівної продукції мали значну і стабільну тенденцію до зростання, так за досліджуваний період усі показники зросли майже вдвічі.

З метою більш наочного представлення зміни обсягів реалізованої продукції машинобудівної галузі України за 2007-2011 роки, відобразимо її у вигляді діаграми, яку зображено на рисунку 1.

Як бачимо, усі аналізовані групи продукції машинобудування мають перманентну тенденцію до зменшення їх питомої ваги у загальних обсягах реалізованої продукції промисловості. Даний факт, звичайно, викликає певне занепокоєння, оскільки дане зменшення автоматично призводить до збільшення імпорту даних видів машинобудівної продукції, що має ланцюгову залежність між усіма галузями економіки і в підсумку здійснює негативний вплив на ВВП країни і на добробут населення. З досліджуваного переліку продукції машинобудування найменше скорочення спостерігалось за групою електричного, електронного та оптичного устаткування з 3% до 2,6%, а найбільше – за групою транспортних засобів та устаткування з 6,5% до 5,4%.

Доповнимо проведений аналіз обсягів реалізованої промислової та машинобудівної продукції розрахунком індексів та ланцюгових темпів приросту за видами продукції, який наведено у таблиці 3.

З таблиці 3 видно, що протягом 2007 р. темп приросту обсягу машинобудівної продукції суттєво перевищував темп приросту промислової продукції. Така ситуація була наслідком сприятливої ринкової кон'юнктури, зростання інвестиційної активності країн СНД, спрямованої на модернізацію основних засобів у транспорті, будівництві, добувній промисловості. В той час як спад реалізації продукції машинобудування почався вже в другому півріччі 2008 року. За 2008 рік зростання обсягу продукції машинобудування склало лише 0,3%, а промислове виробництво скоротилося в цей період на 5,2%. Вже у 2009 році обсяг виробництва впав майже на 45% при скороченні обсягу промислового виробництва на 21,9%. Зниження обсягу реалізації продукції машинобудівного комплексу в першу чергу відбулося завдяки світовим кризовим тенденціям, що в свою чергу призвело до зниження попиту на продукцію Українського машинобудування, не останню роль тут відіграла невідповідність продукції світовим нормам.



Рисунки 1. Динаміка зміни обсягів реалізованої продукції машинобудівної галузі України за 2007-2011 роки

Таблиця 3

Динаміка індексів та ланцюгові темпи приросту обсягу промислової і машинобудівної продукції у 2007-2011 роках

Роки Вид продукції	2007		2008		2009		2010		2011	
	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту
Промисловість	107,6	7,6	94,8	-5,2	78,1	-21,9	111,2	11,2	107,6	7,6
Машинобудування	119	19	100,3	0,3	55,1	-44,9	136,1	36,1	117,2	17,2
Виробництво машин та устаткування	103	3	98,2	-1,8	62,4	-37,6	121,1	21,1	112,5	12,5
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	129,1	29,1	93,2	-6,8	71,8	-28,2	124,2	24,2	114,7	14,7
Виробництво транспортних засобів та устаткування	130	30	105,7	5,7	42,1	-57,9	161,9	61,9	122,6	22,6

Джерело: [2] та власні розрахунки на основі індексів промислової продукції Держкомстату

За підсумками 2010 року зростання обсягів машинобудування становило 36,1% за рахунок збільшення в усіх ключових підгалузях машинобудування. В 2011 році зростання склало 17,2%. Особливо слід відзначити зростання виробництва транспортних засобів та устаткування. Тобто робимо висновок, що підприємства машинобудування поступово оговтуються від наслідків світової фінансової кризи.

З метою полегшення сприйняття викладених у таблиці 3 даних, наведемо динаміку темпів приросту обсягів машинобудівної продукції в 2007-2011 роках у вигляді діаграми на рисунку 2.

Отже, аналіз даних рисунка 2 свідчить про те, що найбільш невдалим для підприємств машинобудівного комплексу виявився 2009 рік, проте вже 2010 рік машинобудівні підприємства України завершили з позитивною динамікою, хоча вийти на докризовий рівень вдалося лише у 2011 році.

Однією з особливостей машинобудівної галузі України є значна залежність від міжнародної торгівлі. Часка експорту продукції машинобудування в Україні складає біля 30%, а імпорту – 70%. У структурі імпорту переважають побутова техніка й автомобілі. Серед номенклатури експорту вагому частку займає механічне обладнання, машини та механізми для різних галузей економіки, транспортні засоби, прилади. Традиційними ринками збуту для українських підприємств машинобудування залишаються країни СНД (на Росію, зокрема, припадає 42% вітчизняного експорту), а також країни, що активно розвиваються індустріально (Китай, Індія, Іран). Останнім часом Україні вдалося збільшити експорт продукції з високою доданою вартістю в європейські країни. Це стосується обладнання з електричним звуковим сигналом, запчастин, аксесуарів для апаратури аудіо- та відеозапису, суден, човнів. Крім того, Україна ввійшла в

п'ятірку найбільших експортерів продукції групи "Залізничні та трамвайні локомотиви, рухомий склад, обладнання" [3, с. 79].

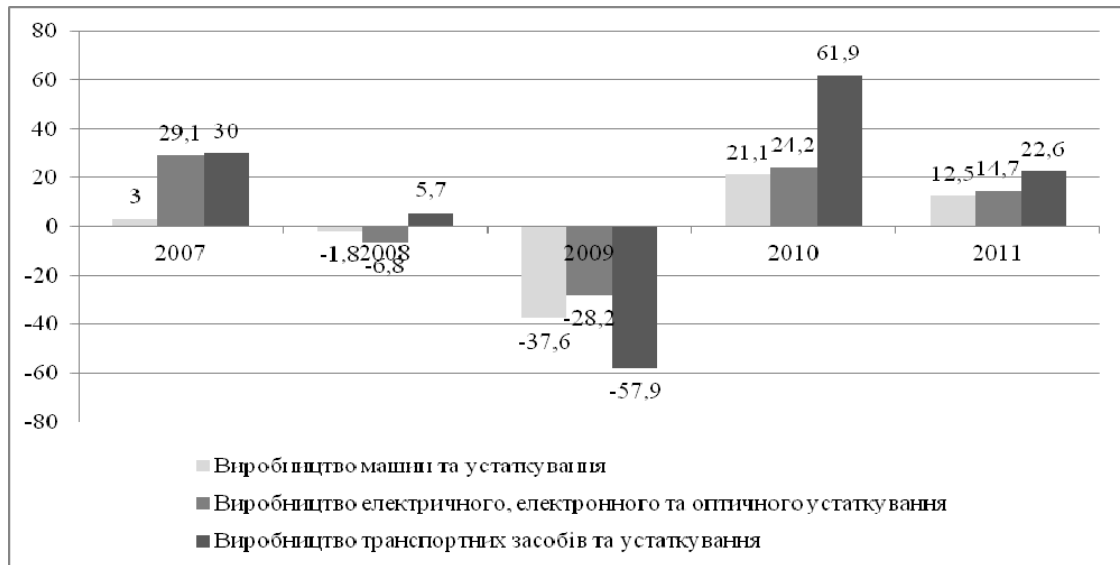


Рисунок 2. Динаміка темпів приросту обсягів машинобудівної продукції в 2007-2011 роках

Деякі підгалузі вітчизняного машинобудування, а саме літако-, суднобудування, а також космічна, військова техніка та озброєння є конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Однак їх експортні можливості залишаються недостатньо реалізованими.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, за своїм потенціалом машинобудівна галузь змогла б стати стимулом швидкого та якісного розвитку економіки країни. Проте на сучасному етапі дана галузь економіки характеризується застарілою виробничо-матеріальною базою, поступовою втратою людського потенціалу, з великою часткою продукції з низькою доданою вартістю, орієнтацією на ринки країн СНД та країн, які розвиваються, що не створює перспективи майбутнього стабільного розвитку. Однак є і позитивні сторони розвитку даної галузі, а саме, зменшення частки збиткових підприємств та налагодження динаміки обсягів реалізованої машинобудівної продукції, що дасть змогу стабілізації ринку.

Література

1. Геліч Н.В. Аналізування розвитку машинобудівних підприємств України / Н.В. Геліч // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – №5. – С. 21-24.
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Серединська І. Машинобудівна галузь України та стан управління її підприємствами / І.Серединська // Галицький економічний вісник. – 2011. – №4(33). – С.74-81.
4. Чумакова Т.М Аналіз сучасного стану машинобудівного комплексу України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11_2/Chumakova.pdf.

References

1. Helich N.V. Analizuvannya rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy / N.V. Helich // Naukovyi visnyk Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. – 2010. – №5. – S. 21-24.
2. Derzhavnyi komitet statystyky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Seredynska I. Mashynobudivna haluz Ukrainy ta stan upravlinnia yii pidpriemstvamy / I.Seredynska // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2011. – №4(33). – S.74-81.
4. Chumakova T.M Analiz suchasnoho stanu mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11_2/Chumakova.pdf.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 10.9.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор Нижник В.М.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КОМПЛЕКСІ СУЧАСНИХ
ПРОБЛЕМ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 338.439.02: 631.57

Т.В. СТРОЙКО

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ
СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розроблено теоретико-методичні підходи щодо формування елементів глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів. Систематизовано та обґрунтовано сутність, функції та елементи глобальної інфраструктури. Проаналізовано сучасний стан глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів. Обґрунтовано перспективи інтеграції України до глобальної інфраструктури.

Ключові слова: глобальна інфраструктура, глобалізація, інтеграція, гармонізація, світові процеси.

Т.В. СТРОЙКО

Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

DEVELOPMENT OF GLOBAL INFRASTRUCTURE IS IN CONTEXT
OF STRENGTHENING OF WORLD INTEGRATION PROCESSES

Theoretical approaches are worked out in relation to forming of elements of global infrastructure in the context of strengthening of world integration processes. Essence, functions and elements of global infrastructure, is systematized and reasonable. The modern state of global infrastructure is analysed in the context of strengthening of world integration processes. A functional role and setting of global infrastructure are reasonable in the context of strengthening of world integration processes. Interdependence is analysed between organization and use of economic pre-conditions of production and natural factors of this process. The prospects of integration of Ukraine are reasonable to the global infrastructure.

Keywords: global infrastructure, globalization, integration, harmonization, world processes.

Вступ

Інфраструктура є базовою конструкцією в соціально-економічній сфері, забезпечуючи існування та розвиток людського суспільства. Сучасні тенденції розвитку світової економіки зумовлені глобалізацією діяльності усіх суб'єктів господарювання. Відповідно стає об'єктивно необхідною наявність глобальної інфраструктури, яка базується на інформаційних і комунікаційних технологіях, представлена новими видами транспорту, енергозберігаючими технологіями, наявними фінансовими ресурсами для їх розвитку та інноваційними підходами до використання об'єктів міжнародної інфраструктури.

Дослідженню глобальної інфраструктури та її ролі в світових інтеграційних процесах присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців: Ю. Борко, Н.Злоказова, Є. Кочетова, І. Могилюквіна, А. Рибчука, А. Філіпенко та інших. У цих роботах закладено теоретичне підґрунтя для дослідження функціонування елементів глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів. При цьому слід відмітити, що глобалізація виступає досить суперечливим процесом, у який втягнуто усі сфери людських відносин у зовнішньому економічному просторі. Відповідно, особливу цікавість для наукових досліджень має сам процес формування глобальної інфраструктури в якості самостійної сфери обслуговування світового відтворювального процесу.

Метою нашого дослідження стало обґрунтування концептуальних основ розвитку глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів.

Аналізуючи генезис глобальної інфраструктури варто зазначити, що поглиблення поділу праці у сфері особливих умов (матеріально-речове виробництво) ускладнення структурної (галузевої, територіальної, регіональної, міждержавної) організації цієї сфери сприяє розвитку міжнародних зв'язків, що викликає необхідність розширення тих видів діяльності, які забезпечують рух матеріально-речової продукції між державами, тобто галузей та об'єктів міжнародної інфраструктури.

В свою чергу, процес міжнародного поділу праці у сфері загальних умов виробництва також супроводжується зростанням складності даної сфери, функціональним відокремленням окремих видів інфраструктурної діяльності витісняючи, власне, елементи матеріально-речового виробництва. Разом з тим, зміни матеріально-речової структури міжнародного товарного обігу – це результат структурних зрушень у виробництві, поглибленні та модифікації суспільного поділу праці, зростання науково-технічного кооперування, посилення інтернаціоналізації виробничого процесу, що в кінцевому варіанті обумовлено і розвитком наднаціональної інфраструктури [1, с.81].

Науково-технічний прогрес елементів глобальної інфраструктури більшість науковців розглядають дещо однобоко, лише в контексті зміни технологічних способів виробництва. Так, Л. Зевін, розглядаючи глобалізм та регіоналізм в контексті світових інтеграційних процесів, наголошує: «Сьогодні рівень розвитку

визначається не стільки наявністю природних ресурсів та кліматичних умов, скільки науковим, технічним та інтелектуальним потенціалом, цивілізаційною орієнтацією суспільства» [2, с.45]. Оскільки об'єктом дослідження виступають елементи глобальної інфраструктури, тому необхідно проаналізувати взаємозалежність між організацією та використанням економічних передумов виробництва і природними факторами цього процесу. Різниця між зовнішніми умовами виробництва (до яких відносяться і природнокліматичні умови) та його загальними умовами є досить суттєвою. Останні створюються безпосередньо розвитком продуктивних сил і визначаються станом галузей, що включаються до них, в першу чергу, транспорту і зв'язку [3, с.18]. Тому функція по створенню загальних умов для організації відтворювального процесу у світовому господарстві належать глобальній інфраструктурі, що і є її основною ознакою. Процес інтеграції усіх елементів інфраструктури призводить до того, що вона стає матеріальною базою глобалізації світової економіки.

Характерним є те, що принцип коеволюції в дослідженні глобальної інфраструктури проявляється у співвідношенні економічних напрямів її розвитку та соціальних наслідків даного процесу [4, с.15]. Розширення об'єктів глобальної інфраструктури призводить до збільшення непрямого ефекту у виробництві, зате кінцевий результат відчутний саме у соціальній сфері. Обслуговування процесу виробництва та обігу на різних рівнях сприяє збільшенню (робочих місць) зайнятих, зменшенню кількості безробітних, усуненню соціальної напруги.

Історично процес формування глобальної інфраструктури довготривалий період і став логічним результатом міжнародного поділу праці, поглиблення спеціалізації та кооперування виробництва [5, с.47]. Зрілість елементів інфраструктури досягалась в результаті інтернаціоналізації продуктивних сил та науково-технічного прогресу. Будучи закономірним результатом розвитку останніх глобальна інфраструктура поповнилася новими елементами як того вимагали об'єктивні потреби розвитку світового господарства. Складність та суперечливість процесів і явищ у світовому господарстві зумовлює об'єктивну необхідність використання та удосконалення загально методологічних підходів до його дослідження та прогнозування, в тому числі і глобальної інфраструктури.

Аналізуючи напрями становлення, розвитку, функціонування та вдосконалення елементів глобальної інфраструктури варто зазначити той факт, що самі елементи (транспорт, зв'язок, шляхи, інформація), виступаючи економічними передумовами процесу виробництва безпосередньо залежать від іншої системи – природно-ресурсної, котра в процесі еволюції пройшла більш довготривалий період. Наприклад, формування паливно-енергетичних ресурсів зайняло не один мільйон років, а елементів глобальної інфраструктури декілька десятиріч.

Тому функція по створенню загальних умов для організації відтворювального процесу у світовому господарстві належать глобальній інфраструктурі, що і є її основною ознакою. Процес інтеграції усіх елементів інфраструктури призводить до того, що вона стає матеріальною базою глобалізації світової економіки. Відповідно до цього функціональну роль та призначення глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Функціональна роль глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів (систематизовано автором)

Сучасний механізм інтернаціоналізації, як результат науково-технічної революції відображає усі її тенденції, тому він досить гнучкий і реагує на всі зміни даної закономірності. Тим більше, що науково-технічна революція обумовлює стрибкоподібний характер процесу інтернаціоналізації. Це обумовлено тим, що наукові відкриття в умовах сучасного світу отримують інтернаціональну форму і стають передумовою для народження саме виробничої інтернаціоналізації, котра не може реалізуватися без міжнародної глобальної інфраструктури.

Практична реалізація наукових ідей безпосередньо пов'язана зі створенням цілого комплексу

підприємств, формуванням нової або удосконаленням існуючих об'єктів глобальної інфраструктури. Це, в свою чергу, розширює кількість об'єктів інфраструктури і поглиблює процес інтернаціоналізації безпосередньо на виробничій основі. Тобто, поступове перетворення, поетапність господарської інтернаціоналізації така, що результати науково-технічної революції, виходячи за національні рамки, стимулюють виникнення нових об'єктів глобальної інфраструктури, а остання в свою чергу посилює, розширює інтернаціоналізацію виробництва [6, с.112]. Остання ще раз підтверджує системність, структурність глобальної інфраструктури.

Варто зазначити ще одну рису сучасного процесу світогосподарської інтернаціоналізації. Якщо раніше виробниче співробітництво, виходячи за національні рамки, приєднувало нові господарські суб'єкти, то в нинішніх умовах процес глобалізації переходить в іншу площину – глобалізацію не тільки самого виробництва, але й елементів його обслуговуючих, тобто міжнародної глобальної інфраструктури.

Оскільки об'єктом дослідження виступають елементи глобальної інфраструктури, тому необхідно проаналізувати взаємозалежність між організацією та використанням економічних передумов виробництва і природними факторами цього процесу. Різниця між зовнішніми умовами виробництва (до яких відносяться і природнокліматичні умови) та його загальними умовами є досить суттєвою. Останні створюються безпосередньо розвитком продуктивних сил і визначаються станом галузей, що включаються до них, в першу чергу, транспорту і зв'язку. Розвиток міжнародного обміну вимагав відповідних засобів постачання товарів між державами, але недостатній розвиток продуктивних сил у національних рамках стримував даний процес. Історично та логічно процес удосконалення структури міжнародної системи обслуговування відтворювальних процесів почав прослідковуватися і пізнаватися, коли наука перетворилась у безпосередню продуктивну силу суспільства. Саме за цих умов пройшов новий виток формування та розвитку елементів глобальної інфраструктури.

Складність та суперечливість процесів і явищ у світовому господарстві зумовлює об'єктивну необхідність використання та удосконалення загальнометодологічних підходів до його дослідження та прогнозування, в тому числі і глобальної інфраструктури. Зокрема, регіональна виробнича інфраструктура як підсистема характеризується наявністю підсистем першого порядку, оскільки передбачають взаємодію національних інфраструктур. Потреби регіональної інфраструктури визначаються як дією об'єктивних економічних законів, так і реалізацією основних економічних та політичних цілей регіону. Регіональні угруповання світу (НАФТА, ЄС) реалізують свої економічні інтереси через використання об'єктів регіональної та глобальної інфраструктури. Хоча у даному процесі є і свої суперечності, зумовлені різними цілями суб'єктів регіональної інтеграції.

Зміст інфраструктури не можна трактувати як щось постійне, статичне. Вона трансформується адекватно потребам відтворювального процесу на національному, регіональному та міжнародному рівнях. На національному рівні інфраструктура передбачає наявність певних галузей (транспорт, зв'язок, паливно-енергетичне господарство, інформаційно-комунікаційні системи, шляхи сполучень тощо), які і виступають елементами певної структури відповідного порядку. Головним для глобальної інфраструктури є наявність комплексоутворюючих ознак, в якості яких виступають технологічні зв'язки галузей, а основним функціональним призначенням інфраструктури є створення відповідних умов для безперервного процесу відтворення на різних рівнях.

Таким чином, сучасний стан глобальної інфраструктури в контексті посилення світових інтеграційних процесів досить суперечливий та передбачає реалізацію системи їх різнобічних взаємозв'язків і взаємозалежностей. Процес інтеграції визначається декількома факторами, котрі свідчать про взаємозалежність першої з глобалізаційними тенденціями:

- подальшою інтернаціоналізацією виробництва, яка характеризується постійним кількісним зростанням, розвитком виробничо-інвестиційної діяльності, створенням міжнародних економічних комплексів, що зумовило необхідність розвитку глобальної інфраструктури, котра виконує ключову роль в процесі глобалізації, а виникнення транснаціональних корпорацій тільки прискорило даний процес;
- глибинними зрушеннями в структурі міжнародного поділу праці, коли виробничі зв'язки утворюють тісну взаємодію між фірмами та всередині окремих компаній, виникає потреба у забезпеченні необхідними транспортними та іншими комунікаційними послугами, як необхідної умови відтворювального процесу на інтернаціональному рівні;
- науково-технічною революцією, яка виводить інтернаціоналізацію ринку та виробництва на якісно новий рівень, обумовлює необхідність міжнародного обміну досягненнями науки та техніки, формування нового технологічного базису;
- відкритістю національних економік, свободою торгівлі, лібералізацією міжнародного обміну, що в цілому полегшило адаптацію національних господарств до зовнішніх факторів, сприяло більш активному їх включенню у міжнародний поділ праці, в процес широкого міжнародного співробітництва, котре не може ефективно функціонувати без глобальної інфраструктури.

Складність та динамізм трансформаційних процесів, пов'язаних із внутрішньосистемними та міжсистемними трансформаціями, асиметричністю та диспропорційністю еволюції світогосподарського устрою в умовах панування неоліберальної моделі глобалізації, загострюють проблему швидкої та ефективної самоідентифікації України у складній системі розгалужених світогосподарських зв'язків та

міжнародних економічних відносин як незалежної високорозвиненої держави.

Загально визнаною є відсутність альтернатив глобалізації для людства в цілому. Об'єктивну основу цього процесу становить інтернаціоналізація економіки, яка оптимізує використання ресурсів у планетарному масштабі та підвищує ефективність господарювання на основі потужного синергетичного об'єкту взаємопроникнення та взаємодії національних господарських комплексів. Глобалізація породжує нову реальність економічного життя, що виявляється у переплетенні національних господарств на ринковій основі, взаємодії нових економічних суб'єктів, які конкурують на глобальних ринках, розвитку нетрадиційних механізмів і форм співробітництва, що отримують відповідне інституційне оформлення.

Загально визнано, що сучасна парадигма міжнародного економічного розвитку формується на основі постіндустріальних цінностей, за яких конкурентоспроможність країни визначається її динамічними перевагами: пріоритетом знань, інновацій та інформації, а не лише статичними чинниками, пов'язаними із забезпеченістю матеріальними та трудовими ресурсами. За цих обставин держава, яка не бажає залишатись на узбіччі цивілізаційних перетворень, повинна активно включатись до сучасних інтеграційних процесів, реалізуючи інноваційну модель розвитку, залучаючи до економіки інвестиції глобальних суб'єктів та формуючи ефективні механізми її захисту від можливих ризиків та потрясінь. Відтак вирішального значення для розвитку вітчизняної економіки набуває активна діяльність держави із забезпечення національної конкурентоспроможності на основі структурного та технологічного оновлення економіки.

Геополітичне, гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етнопонаціональні зв'язки і традиції, з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі – з іншого, обумовлюють необхідність визначення її ролі і місця в світовому господарстві в цілому і в взаєминах з сусідніми регіональними економічними об'єднаннями зокрема. Незаперечний той факт, що в умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу і кооперація праці для України не існує альтернативи глобальним та регіональним інтеграційним процесам. Завдання полягає в тому, щоб визначити оптимальні вектори як зовнішньоекономічної стратегії в цілому, так і міжнародної економічної інтеграції, спираючись на фундаментальні теоретичні розробки та існуючу практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві та їх втілення в міжнародних інтеграційних проектах. У той же час слід враховувати реальний стан участі української економіки в світогосподарських процесах та регіональних структурах як відправну точку для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України, визначення стратегічних напрямків та дієвих механізмів міжнародного інтеграційного взаємодії. Концептуальні основи інтеграції України в глобальну інфраструктуру базуються на наявності двох головних "гравітаційних полів", з якими взаємодіє економічний комплекс України – Європейського Союзу і Єдиного економічного простору.

Сутність і зміст концепції визначаються геополітичним і гео економічним положенням України в світовому економічному просторі, реальної включеності її господарства в інтеграційний комплекс ЄС і торгово-економічне об'єднання СЕП. Даний формат інтеграції економіки України передбачає її одночасне взаємодію з двома названими регіональними об'єднаннями [7]. Сьогодні багато учасників таких міжнародних економічних угруповань, як АТЕС, НАФТА, ОЧЕС та ін., є членами декількох торгових блоків. Подібний статус не суперечить нормам і правилам ГАТТ / СОТ, іншим міжнародно-правовим актам.

З погляду поглибленої інтеграції між Україною та ЄС трьома головними пріоритетами співпраці повинні бути: переговори про політику "відкритого неба" з поступовим включенням України до спільної зони цивільної авіації ЄС; розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів; ліквідація бар'єрів, що стосуються перетинання кордонів, з особливим наголосом на реформуванні митного контролю [8, с.137]. Заходи секторальної бюджетної підтримки в транспортному секторі будуть зосереджені на п'яти основних сферах співробітництва, пов'язаних з інституційними реформами, безпекою, розвитком інфраструктури, управлінням транспортними потоками і посиленням адміністративних можливостей. У рамках цих напрямів України взяла на себе зобов'язання щодо виконання 11 показників у різних підсекторах транспортної галузі. Загалом упродовж 2011– 2014 років кошти програми бюджетної підтримки будуть переводитися чотирма траншами до державного бюджету України [9].

В контексті реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС найбільш реальними напрямками підвищення ефективності транспортної системи України є забезпечення більшої відкритості для входження нових транспортних компаній, залучення приватного капіталу, розвитку конкуренції в усіх галузях транспорту (включаючи рухомий склад залізниць), залишаючи державне регулювання ринку лише для елементів, які неможливо елімінувати (монополістичні структури) і, які необхідні для забезпечення належного рівня безпеки на транспорті. Для цього варто використати досвід інших країн щодо відкриття ринків транспортних систем для приватного капіталу. Держава повинна здійснювати моніторинг ефективності роботи усіх видів транспорту та запобігати асиметрії у конкуренції між ними. На відміну від країн ЄС, які наразі занепокоєні повсюдною автомобілізацією, в Україні 80 % вантажів перевозиться залізницею, що є певною перевагою, яку варто підтримувати [10, с. 40].

Перспективи інтеграції України в глобальну інфраструктуру виходить з пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних і конкурентних переваг, залучення в Україну необхідних технологічних і енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій. Реалізація даної концепції дозволить Україні інтегруватися в європейські структури не шляхом поглинання (інвазії) її

економіки Європейським союзом, а в результаті наближення, взаємної адаптації господарських структур і формування в Європі нової інтеграційної архітектури, яка більшою мірою відповідає сучасним цивілізаційним цінностям та принципам міжнародного економічного і політичного співробітництва.

Дослідження функціонування та прогнозів розвитку глобальної інфраструктури передбачає: комплексне дослідження виробничих інфраструктур національних економік для виявлення специфічних для кожної з них та загальних для усіх факторів формування, їх взаємозв'язок між собою та зі світогосподарськими глобалізаційними тенденціями в цілому; виявлення на основі якісного аналізу, з використання усіх доступних методів кількісного опрацювання інформації за найважливішими показниками функціонування її складових елементів, а також глобальної виробничої інфраструктури світового господарства в цілому; розробку напрямів розвитку глобальної виробничої інфраструктури через використання широкого комплексу методів прогнозування, методів експертної оцінки, екстраполяції, а також економіко-математичного моделювання; побудову різного типу прогностичних економіко-математичних моделей розвитку глобальної виробничої інфраструктури світового господарства на основі відібраних уніфікованих показників, що характеризують основні напрями її прогресу; синтез отриманих результатів, які свідчать про активний процес інтеграції економіки України у глобальну виробничу інфраструктуру світового господарства [11, с.42].

Глобальна інфраструктура як певна система представляє собою сукупність національних, регіональних та міжнародних інфраструктурних підсистем з властивими їй елементами та відповідною структурою. В результаті діалектичної взаємодії та взаємообумовленості останні формують інтегративне нову цілісність, яка і виступає глобальною інфраструктурою світового господарства [12, с.3]. Досліджуючи глобалістику світогосподарських відносин як певну систему, також необхідно виділити декілька підсистем, згідно з якими процес глобалізації ми пропонуємо розглядати за трьома основними напрямами: аналіз, оцінка та наслідки глобалізації в наукових дослідженнях; фінансова глобалізація, оскільки фінансова сфера – центр глобалістичних процесів; формування нової системи міжнародної інфраструктури в умовах глобалізації.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що кількісні характеристики процесу глобалізації частково співпадають з процесом формування глобальної інфраструктури світового господарства. Цілком очевидно, що в процесі інтеграції окремі групи країн створюють один одному сприятливіші умови у внутрішньорегіональній торгівлі і міграції чинників виробництва і тим самим стимулюють розвиток міжнародних економічних відносин в рамках об'єднань. Разом з тим глобальна інтеграція робить стримуючий вплив на розвиток глобальних міжнародних економічних відносин, оскільки припускає встановлення менш сприятливих умов зовнішньоекономічних зв'язків з третіми країнами. Поглиблення світових інтеграційних процесів вимагає від економіки України адаптації її структури та господарського механізму до закономірностей розвитку сучасного світового господарства та вимог його економічних інститутів.

Література

1. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура в системі закономірностей світового господарства [Електронний ресурс] / А.В. Рибчук // Проблеми матеріальної культури. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/KNP/147/knp147_80-83.pdf
2. Зевин Л.З. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л.З. Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 43–53.
3. Королев И. С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Королев И. С. – М. : Экономист, 2003. – 215 с.
4. Майер Дж. М. Міжнародне середовище бізнесу / Дж. М. Майер, Д. Олесевич. – К. : Либідь, 2002. – 320 с.
5. Мочерний С. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 47–55.
6. Кочетов Э. Глобалистика. Теория, методология, практика / Кочетов Э. – М. : Норма, 2002. – 328 с.
7. Пирожков С. Проблемы реализации транзитного потенциала Украины в контексте расширения ЕС и формирования ЕЭ / С. Пирожков, Д. Прейгер, И. Малярчук // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 4–19.
8. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / [керівник проекту та ред. публ. Ольга Шумило] / Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2007. – 320 с.
9. Представництво України при Європейському Союзі [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/publication/content/57729.htm>
10. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / [за ред. Марчіна Свенціцькі]. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
11. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи : [навч. посіб.] / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. – К.

: Знання, 2006. – 429 с.

12. Wallersiein I. The Politics of the World-Economy: The Slates, the Movements, and the Civilizations. – Cambridge, 1984. – p.84

References

1. Rybchuk A.V. Hlobalna vyrobnycha infrastruktura v systemi zakonimirostey svitovoho hospodarstva / A.V. Rybchuk // Problemy materialnoi kultury – Rezhym dostupu do zhurn.: [in Ukrainian] http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/KNP/147/knp147_80-83.pdf
2. Zevyn L.Z. Hlobalyzm y rehyonalizm v kontekste Ekonomicheskoho rosta / L.Z. Zevyn // Myrovaia Ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheniya. – 2009. – # 6. – S. 43-53. [in Russian].
3. Korolev Y. S. Myrovaia ekonomyka: hlobalnye tendentsyy za 100 let. – M.: Ekonomyst, 2003. – 215s. [in Russian].
4. MaiierDzh. M., Olesnevych D. Mizhnarodne seredovyshe biznesu. – K.: Lybid, 2002. – 320s. [in Ukrainian].
5. Mochernyi S. Internatsionalizatsiia vyrobnytstva i suchasni tendentsii rozvytku svitovoho hospodarstva/ S.Mochernyi, S.Fomishyn // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – 5. – S. 47-55. [in Ukrainian].
6. Kochetov E. Hlobalystyka. Teoryia, metodolohiya, praktyka. – M. „Norma”. 2002. – 328s. [in Russian].
7. PyrozHKov S. Problemy realizatsyy tranzytynoho potentsyala Ukrainy v kontekste rasshyreniya ES y formirovaniya / S. PyrozHKov, D. Preiher, Y. Maliarchuk // Ekonomyka Ukrainy. – 2005. – 3 – S. 4-19 [in Russian].
8. Otsinka naslidkiv uhody pro vilnu torhivliu mizh Ukrainoiu ta YeS / Kerivnyk proektu ta redaktor publikatsii: Olha Shumylo. Mizhnarodnyi tsentr perspektivnykh doslidzhen. – Kyiv, 2007. – 320s. [in Ukrainian].
9. Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi. Ofitsiyni sait [Elektronnyi dokument]. – 10. Rezhym dostupu: <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/publication/content/57729.htm> [in Ukrainian].
11. Transportna polityka Ukrainy ta yii nablyzhennia do norm Yevropeiskoho Soiuzu / Za red. Marchina Svienchitski. – K.: Analitichno-doradchyi tsentr Blakytnoi strichky, 2010. – 102 s. [in Ukrainian].
12. Leonenko P.M. Cherepnina O.I. Suchasni ekonomichni systemy: navch. posib. – K.: Znannia, 2006. – 429 s. [in Ukrainian].
13. Wallersiein I. The Politics of the World-Economy: The Slates, the Movements, and the Civilizations. – Cambridge, 1984. – p.84

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 5.9.2013 р.

Рецензент:

УДК 330.336 (477)

Р.С. КВАСНИЦЬКА

Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті досліджено особливості функціональної ролі держави на фінансовому ринку України в якості таких його інститутів, як емітент, інвестор, а також як інститут регулювання та контролю за діяльністю даного ринку. Акцентовано увагу на ключових регульовально-контролюючих позиціях держави: інститут фінансового ринку у формуванні бюджетної політики, проведення грошово-кредитної політики центральними банками з метою регулювання грошової маси та підтримки ліквідності банківської системи. Обґрунтовано необхідність державного регулювання фінансового ринку та надано його авторське визначення.

Ключові слова: держава-емітент, держава-інвестор, державне регулювання фінансового ринку.

R.S. KVASNITSKA

University of banking of the National Bank of Ukraine, Kyiv

THE STATE'S ROLE IN THE EFFICIENT FUNCTIONING OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

The article highlights the features of functional role of the state at the financial market of Ukraine in quality such his institutes, as an issuer, as an investor and, as an institute of adjusting and control after activity of this market. The principal items of the state are certain in forming of fiscal policy, realization of monetary policy by central banks with the aim of adjusting of amount of money and support of liquidity of the banking system. Operating of the state conditions are conditioned in a role of investor through created her government. It is accented, that government control of financial market is part of economic politics of country, and that is why is the effective tool of achievement of stable economic development of society. The necessity of government regulation of the financial market and given its author's definition.

Key words: state-issuer, state-investor, government control of financial market

Вступ. В сучасних умовах економічного розвитку проблематиці дослідження економічної ролі держави в межах функціонування фінансового ринку пригортає все більшу увагу вчених-економістів. Це пояснюється тим, що держава займає одне з чільних місць в процесі функціонування різних сегментів фінансового ринку, яка не тільки сама регулює і забезпечує умови впорядкування взаємовідносин і забезпечення захисту інтересів інститутів даного ринку, а й мобілізує і розподіляє фінансові ресурси. Отже, держава може виступати як інвестор або як емітент через свої інститути, господарські товариства (компанії) та корпорації, фінансово-кредитні установи, інших функціональних учасників фінансового ринку. В той же час, ядром функціонального механізму фінансового ринку на сучасному етапі є його державне регулювання. Тому дослідження двоякої ролі держави щодо функціонування фінансового ринку в Україні є важливим для підвищення ефективності діяльності як самого фінансового ринку загалом, так і його різних інститутів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням участі держави в регулюванні фінансового

ринку приділяється достатньо уваги в наукових статтях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, таких як М.М. Буднік, Ю.М. Воробйов, О.М. Гордієнко, М.В. Грідчина, С.М. Еш та ін. Велика кількість авторів надають перевагу опису та наданню характеристик державного регулювання ринку фінансових послуг або ринку цінних паперів, а узагальнений розгляд регулювання фінансового ринку держави залишається мало дослідженим.

Мета статті – дослідження особливостей функціональної ролі держави на фінансовому ринку України в якості таких його інститутів, як емітент, інвестор та як інститут регулювання та контролю за діяльністю даного ринку.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль в розвитку акціонерної форми господарювання відіграє держава, яка виступає досить активним акціонером в акціонерних товариствах України, через внесення відповідної частки у їх корпоративні права.

Розглядаючи акціонерні товариства як покупців фінансових ресурсів, відмітимо, що вони характеризують суб'єктів фінансового ринку, які залучають необхідні фінансові ресурси за рахунок випуску (емісії) цінних паперів. На фінансовому ринку емітенти виступають виключно в ролі продавця цінних паперів із зобов'язанням виконувати всі вимоги, які випливають із умов їх випуску.

Емісія акцій та державне цільове фінансування належать до зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Їх використання в практиці фінансування інвестицій обумовлено як масштабами інвестування, так і значенням інвестиційних проектів для держави та суб'єкта підприємництва. Емісія акцій є дуже сильним і радикальним фінансовим інструментом процесу інвестування. Завдяки емісії акцій можливо забезпечити фінансування будь-яких інвестиційних проектів за обсягами інвестицій. Проте емісія акцій в умовах України ще не стала одним із могутніх методів фінансування інвестицій внаслідок специфіки вітчизняного корпоративного права та значної концентрації власності у окремих приватних осіб, що заважає розвитку як фондового ринку, так і подальшому вдосконаленню механізму фінансування інвестицій [1, с.20].

Залучення фінансових інвестицій шляхом випуску та розміщення акцій має низку істотних переваг перед іншими найбільш доступними формами фінансування інвестицій: банківським кредитуванням або кредитуванням під випуск корпоративних облігацій.

Переваги залучення акціонерного капіталу перед позиковими джерелами вкладення коштів полягають у:

- безстроковості залучення цих коштів;
- необмеженості суми залучення коштів, але є потреба в її чіткій обґрунтованості;
- необов'язковості виплати дивідендів (виключенням є привілейовані акції, але їх питома вага в обігу зовсім незначна);
- відсутності забезпечення під емісію акцій;
- відсутності зобов'язань емітента щодо погашення вартості акцій;
- підняття вартості капіталізації такої корпорації.

Ринкова економіка спонукає до використання акцій в економічних відносинах між емітентом та інвестором, як гнучкого інструменту залучення вільних грошових коштів дрібних інвесторів. Активізація ринку цінних паперів є одним з найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень у державі. Ефективно працюючий ринок цінних паперів, у свою чергу, сприяє перерозподілу інвестиційних коштів, забезпечуючи їх концентрацію у провідних прибуткових галузях та підгалузях. З іншого боку, раціональне вкладення фінансових ресурсів, отриманих від продажу акцій, та впровадження новітніх технологій емітентами дозволять залучити більшу кількість інвесторів у подальшому [2].

В усьому світі акціонерні корпорації стали досить поширеною формою організації підприємницької діяльності. Це зумовлене головним чином завдяки особливостям організації їх фінансів, що має такі переваги: 1) мобілізація великих сум грошей через реалізацію акцій і швидке передавання окремих інтересів власності, оскільки акції можуть легко продавати іншим особам; 2) відповідальність на акціонера покладається тільки в межах вкладеного ним капіталу; 3) кошти, отримані завдяки продажу акцій, можна використати на будь-які потреби розвитку корпорації; 4) висока ліквідність цінних паперів; 5) публічна інформація про емітента акцій є своєрідною рекламою продукції акціонерного товариства і може забезпечити збільшення обсягів реалізації продукції; 6) публічне акціонерне товариство може додатково стимулювати персонал, пропонуючи купівлю акцій або даючи менеджерам акції як премії, підвищуючи їх зацікавленість у покращенні фінансових результатів [3, с. 7-8].

Для ринкової економіки акціонерна корпорація є найкращим видом підприємницької діяльності, який найбільш повно забезпечує функцію централізації капіталу.

Виступаючи в ролі емітентів акцій та боргових зобов'язань, акціонерні товариства створюють умови для забезпечення власних потреб у довгостроковому фінансуванні.

Держава виступає в ролі інвестора через створені неї органи влади та інституції за наступних умов: коли продукція галузей економіки і виробництв має загальнонаціональний характер і відповідно до законодавства може вироблятися на державних підприємствах або підприємствах, приватизація яких проводитиметься найближчим часом; фінансування тих галузей та виробництв, де держава є замовником та споживачем продукції (оборонна промисловість, об'єкти державної інфраструктури, магістралі, термінали); функції інвестора в соціальній сфері, яка є неприбутковою для бізнесових структур; держава тимчасово

може інвестувати ті виробництва, де спостерігається спад виробництва; держава може інвестувати розвиток виробництв, доцільність яких обґрунтовується ринковою кон'юнктурою [4].

Таким чином, держава використовує фінансовий ринок переважно для формування своїх доходів на позиковій основі, хоча певною мірою бере участь і у формуванні його ресурсного потенціалу. Тобто її місце у ролі покупця значно вагомніше, ніж у ролі продавця.

Держава, як і інші емітенти, випускає цінні папери з певною метою, а саме, з метою залучення коштів для: регулювання грошової маси в обігу; фінансування поточного бюджетного дефіциту та касового виконання державного бюджету; погашення раніше розміщених позик та переоформлення раніше випущених цінних паперів; згладжування нерівномірного надходження податкових платежів; забезпечення банківської системи ліквідними активами; фінансування цільових програм, які здійснюються місцевими органами влади; для підтримки соціально важливих установ та організацій тощо.

Державні цінні папери (цінні папери, випущені відповідно до вимог законодавства України, емітентом яких є уповноважений державний орган [5]) можуть випускатися урядом, органами влади на місцях, окремими державними установами. Так, імені держави, як емітента цінних паперів, функції випуску виконує Міністерство фінансів, а Національний банк України виступає в ролі генерального агента з їх реалізації.

Державні цінні папери виступають головним інструментом державних запозичень, дозволяючи залучати значні фінансові ресурси на прийнятних умовах. За умови ефективного та прозорого використання залучених коштів, державні цінні папери стають дієвим важелем, здатним позитивно впливати на інвестиційні процеси в Україні.

Саме, в разі розміщення державних цінних паперів на умовах, що визначаються ринковою кон'юнктурою, уможливується формування розвинутого вітчизняного фінансового ринку.

Відмітимо, що з випуском валютних цінних паперів держава отримує:

- можливість повернення в легальний обіг готівкової валюти (яка знаходиться у фізичних осіб та не використовується на банківських рахунках та в економіці), тим самим покращити ситуацію на валютному ринку;
- можливість за рахунок надходження цих валютних коштів погашати зовнішні борги та сплачувати за ними відсотки, не залучаючи додаткових валютних коштів на зовнішніх ринках, сприяти розвитку внутрішнього ринку та отриманню доходів національними інвесторами;
- збільшення надходжень іноземної валюти, що дає змогу поповнювати золотовалютні резерви, які виступають важливим інструментом стабільності курсу національної грошової одиниці [6].

У сучасних умовах інститути загальнодержавного та місцевого самоврядування, що виступають у ролі емітентів цінних паперів, відіграють одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави, проведенні грошово-кредитної політики центральними банками з метою регулювання грошової маси та підтримки ліквідності банківської системи.

В сучасних умовах держава фактично стає «акселератором», що забезпечує прискорений розвиток соціально-економічної системи і виступає гарантом стійкості її функціонування. Таку специфічну роль держава виконує не тільки як представник інститутів першого рівня функціонування фінансового ринку – інститутів-продавців та інститутів-покупців фінансових ресурсів, а й як представник другого рівня функціонування фінансового ринку – інститутів регулювання та контролю діяльності учасників фінансового ринку.

Державне регулювання фінансового ринку є частиною економічної політики країни, а тому є дієвим інструментарієм досягнення стабільного економічного розвитку суспільства.

Звичайно, за допомогою формальних норм, правил, вимог, критеріїв та стандартів, що запроваджуються державними регулятивними органами, неможливо досягти позитивних результатів на фінансовому ринку, який є повним ризику і невизначеності. Однак, завжди можна вірно організувати процес купівлі-продажу фінансових ресурсів і одержати позитивні результати.

На сьогодні законодавчо визначеного тлумачення поняття «державне регулювання фінансового ринку» немає, а, натомість, в законодавстві України приділено увагу трактуванню державного регулювання лише двох структурних сегментів даного ринку, а саме:

- ринку цінних паперів (Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні») – це здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері [7];
- ринку фінансових послуг (Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку ринків фінансових послуг») – це здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [8].

Що ж стосується дослідження даного питання в економічній літературі, то деякі науковці при розкритті суті поняття «державне регулювання фінансового ринку», розглядають саме визначення та зміст державного регулювання ринку цінних паперів [9] або ринку фінансових послуг [10, с.20].

Також відмітимо, що такі автори, як І.О. Школьнік, В.В. Васильєва та О.Р. Васильченко, попри ґрунтовний розгляд необхідності, мети та складу органів державного регулювання фінансового ринку, не виокремлюють авторського бачення змісту самого поняття «державне регулювання фінансового ринку».

С.М. Еш в навчальному посібнику «Фінансовий ринок» стверджує, що державне регулювання

фінансового ринку та його складових — це об'єднання в єдину систему певних методів і прийомів, що дозволяють упорядкувати діяльність усіх його учасників і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля підтримки рівноваги взаємних інтересів усіх учасників [11, с.56].

Однак, дане визначення ігнорує акцент на конкретизації ролі держави, як інституту регулювання та контролю за діяльністю на фінансовому ринку, щодо забезпечення цілісності, стійкості та розвитку фінансового ринку загалом та його окремих сегментів.

Тому, опираючись на законодавче визначення державного регулювання окремих сегментів фінансового ринку та підходи до конкретизації суті даного поняття в окремих науковців, що розглядалися вище, пропонуємо власне бачення трактування функціональної ролі держави як інституту регулювання та контролю за діяльністю на фінансовому ринку, яке полягає в наступному: державне регулювання фінансового ринку – це здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання, контролю та нагляду за діяльністю інститутів фінансового ринку, з метою узгодження їх інтересів, а також забезпечення цілісності, стійкості та розвитку фінансового ринку загалом та його окремих сегментів.

Відмітимо, що формування сприятливих умов функціонування інститутів фінансового ринку є однією зі складових забезпечення соціально-економічного розвитку держави, а підвищення ефективності роботи регулювально-контролюючих органів виступає одним із пріоритетних завдань для уряду будь-якої країни.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що саме держава виступаючи в ролі головних інститутів фінансового ринку – інститутів-продавців та інститутів-покупців фінансових ресурсів, а також в ролі інституту регулювання та контролю діяльності учасників фінансового ринку забезпечує прискорений розвиток соціально-економічної системи і виступає гарантом стійкості її функціонування. Адже, саме державне регулювання фінансового ринку є частиною економічної політики країни, а тому є дієвим інструментарієм досягнення стабільного економічного розвитку суспільства, теоретико-методологічні дослідження якого уможливають підвищення ефективності функціонування як фінансового ринку загалом, так і окремих його інститутів.

Література

1. Воробйов Ю.М. Роль фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С.17–21.
2. Марченко Н.А. Акціонування як форма фінансування інвестицій в основний капітал промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н.А. Марченко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/11.htm
3. Управління фінансами акціонерних товариств : [навч. посібн. / наук. ред. М.В. Грідчина]. – К. : Вид-во А. С. К., 2005. – 384 с.
4. Гордієнко О.М. Капітальні інвестиції: зміст, роль та місце у державній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс] / О.М. Гордієнко. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/17.pdf>
5. Про депозитарну діяльність Національного банку України з державними цінними паперами : положення : затверджено Постановою Правління Національного банку України № 114 від 19.03.2003 р. (у редакції постанови Правління Національного банку України № 456 : станом на 15 груд. 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0304-03>
6. Надійність інвестування у казначейські зобов'язання України гарантована державою / Прес-служба Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245593718&cat_id=244277212
7. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : закон України : станом на 01 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринку ринків фінансових послуг : закон України : станом на 01 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
9. Карлін М.І. Фінансова система України [Електронний ресурс] : [навчальний посібник для студ. вузів] / М. І. Карлін. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/10981205/finansii/finansova_sistema_ukrayini_-_karlin_mi
10. Буднік М.М. Фінансовий ринок : [навч. посібник] / Буднік М.М., Мартюшева Л.С., Сабіна Н.В. – К. : ЦУЛ, 2009. – 334 с.
11. Еш С.М. Фінансовий ринок : [навч. посібник] / Еш С.М. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.

References

1. Vorobiov Yu.M. Rol finansovykh resursiv subiektiv pidpriemnytstva / Yu.M. Vorobiov // Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii. - 2011. - #3. - S.17-21
2. Marchenko N.A. Aktsionuvannia yak forma finansuvannia investytsii v osnovnyi kapital promyslovykh pidpriemstv / N.A. Marchenko. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/11.htm

3. Upravlinnia finansamy aktsionerykh tovarystv : navch. posibn. / nauk. red. M.V. Hridchina. – K. : Vyd-vo A. S. K., 2005. – 384 s.
4. Hordiienko O.M. Kapitalni investytsii: zmist, rol ta mistse u derzhavnii investytsiinii diialnosti /O.M. Hordiienko. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/17.pdf>
5. Polozhennia «Pro depozytarnu diialnist Natsionalnoho banku Ukrainy z derzhavnymy tsinnymy paperamy», zatverdzheno Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy #114 vid 19.03.2003 r. (u redaktsii postanovy Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy # 456 : stanom na 15 hrud. 2011 r.). – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0304-03>
6. Nadiinist investuvannia u kaznacheiski zoboviazannia Ukrainy harantovana derzhavoiu / Pres-sluzhba Ministersva finansiv. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245593718&cat_id=244277212
7. Zakon Ukrainy «Pro derzhavne rehuliuвання rynku tsinnykh paperiv v Ukraini» : stanom na 01 sichnia 2013 r. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
8. Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynku ryunkiv finansovykh posluh » : stanom na 01 sichnia 2013 r. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
9. Karlin M.I. Finansova sistema Ukrainy: navchalnyi posibnyk dlia stud. vuziv / M. I. Karlin. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws/10981205/finansi/finansova_sistema_ukrayini_-_karlin_mi
10. Budnik M.M. Finansovyi rynek: navch. posibnyk / M.M. Budnik, L.S. Martiusheva, N.V. Sabina. – K.: TsUL, 2009. – 334 s.
11. Esh S.M. Finansovyi rynek: navch. posibnyk. – K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2009. – 528 s.

Рецензія/Peer review : 27.7.2013 р.

Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

Рецензент:

УДК 339.9

О.А. ФРАДИНСЬКИЙ

Державний науково-дослідний інститут митної справи

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ СЛУЖБ НА ПОСТРАДЯНСЬКОМУ ПРОСТОРИ

У статті автором проаналізовано організаційні аспекти діяльності митних служб колишніх республік СРСР у контексті їх історичної розбудови, функціонального призначення, структури, підпорядкування, вирішуваних завдань та окремих питань проходження служби в митних органах.

Робиться спроба виокремити спільні аспекти професійної діяльності та на основі аналізу завдань і повноважень митні органи поділяються на три основні групи – правоохоронні, фіскальні та сервісні. Робиться висновок про поступову еволюцію митних служб від фіскальних до правоохоронних і сервісних.

Ключові слова: митна справа, митна служба, митні органи, митниця, міністерство.

A. A. FRADYNSKY

State Research Institute of Customs

ORGANIZATION OF CUSTOMS ACTIVITIES IN THE POST-SOVIET SPACE

In this article the author analyzes the organizational aspects of the customs services of the former republics of the USSR in the context of their historical development, functions, structure, subordination, and some tasks related to service in the customs bodies.

An attempt to isolate common aspects of professional activities and by analyzing the tasks and powers of customs authorities is divided into three main groups - police, fiscal and service. It is concluded that the gradual evolution of customs and fiscal law enforcement service.

Keywords: customs, customs, customs authorities, customs, ministry.

Актуальність дослідження. Сучасний стан розвитку митної справи на теренах України характеризується процесами її подальшого реформування у контексті приєднання до міжнародних конвенцій та стандартів і наближення до європейських рівня здійснення митних процедур. Одним із найбільш перспективних шляхів розробки та реалізації митної політики є вивчення світового досвіду діяльності митних служб зарубіжних країн, особливо тих держав які, як і Україна, переживають період свого становлення і утвердження на геополітичній арені та мають частину спільної з Україною історії. Такими країнами є держави, що у якості союзних республік входили до складу колишнього СРСР.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теорії та практики діяльності митних органів в країнах колишнього СРСР досліджувалися в працях провідних українських науковців у сфері митної справи: І. Бережнюка, А. Войцещука, О. Гребельника, С. Ківалова, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Рогача, А. Філіпенка, В. Ченцова, О. Шниркова, С. Юрія та інших. У запропонованій праці здійснюється аналіз організації діяльності митних служб на пострадянському просторі із врахуванням останніх змін у законодавчому регулюванні їх діяльності.

Постановка завдання. За мету ставиться дослідження діяльності митних служб на пострадянському просторі у контексті організації їх діяльності.

Основний матеріал дослідження. Створення митних служб на теренах колишнього Радянського Союзу розпочалося ще до його офіційного розпаду в грудні 1991 року. Так Литва, проголосивши 11 березня 1990 року, активно розпочала розбудову власного митного кордону та запровадила у квітні 1991 року жорсткі обмеження на вивезення товарів зі своєї території. Україна започаткувала створення власної митної служби, прийнявши 25 червня 1991 року Закон «Про митну справу в Україні». Митні служби Молдови та Білорусі було створено, відповідно, 4 та 20 вересня 1991 року. Вже після підписання 8 грудня 1991 року

Білоруських угод, коли стало зрозумілим що подальше існування колишніх республік СРСР можливе лише у форматі Союзу Незалежних Держав (СНД), власні митні служби було створено Казахстаном (12 грудня 1991); Киргизстаном (31 грудня 1991 року); Таджикистаном (22 січня 1992 року); Азербайджаном (30 січня 1992 року) Узбекистан (10 серпня 1992 року).

Організацію митних служб слід ув'язувати не лише із державотворчими процесами, але й із тогочасною соціально-економічною ситуацією в країнах. Кінець 80-х – початок 90-х років на території СРСР – епоха розвалу планової економіки та тотального дефіциту, які і стали чи не найголовнішою причиною розпаду Союзу. Тому при створенні митних служб превалював регулюючий аспект їх діяльності, митні служби повинні були стати захисниками внутрішнього ринку країни та контролювати, в першу чергу, експорт товарів. Згодом, із наповненням внутрішнього ринку, регулююча функція у діяльності митниці поступово еволюціонувала у бік фіскальної компоненти. Ще однією характерною особливістю становлення митних служб на пострадянському просторі було те, що в окремих країнах їх розбудова відбувалася в умовах громадянської війни (у Таджикистані бойові дії тривали з травня 1992 по червень 1997 року; у Молдові – Придністровський конфлікт, військова фаза якого припала з 1 березня по 21 липня 1992 року; у Грузії – південноосетинський військовий конфлікт, що тривав з 5 січня 1991 по 24 червня 1992 року та ескалація якого відбулася у серпні 2008 року; абхазський військовий конфлікт – з 12 серпня 1992 по 30 вересня 1993 року), або ж міждержавних конфліктів – війна за Нагірний Карабах між Азербайджаном та Вірменією (активні бойові дії – у період з січня 1990 по травень 1994 року). Наслідком таких подій стало створення самопроголошених, частково визнаних державних утворень – Нагірно-Карабахської Республіки; Придністровської Молдавської Республіки, Республіки Абхазія; Республіки Південна Осетія та організація ними власних митних органів.

Аналізуючи інформацію про діяльність митних служб на пострадянському просторі, із деякою долею умовності, їх можна поділити на кілька типів: сервісні; фіскальні та правоохоронні. Для митних служб сервісного типу (Литва, Латвія, Естонія, Грузія) характерним є надання адміністративних послуг в частині спрощення та сприяння розвитку зовнішньої торгівлі, міждержавного переміщення пасажирів, вантажів та поштових відправлень. Митні служби фіскального типу свою діяльність спрямовують на забезпечення виконання плану доходів державного бюджету, досить часто сповідуючи принцип податкового етатизму, коли на перше місце ставиться питання формування державних доходів (Російська Федерація, Україна, Молдова), а реалізація інших функцій здійснюється за остаточним принципом. Для країн які пережили військові дії та громадянські конфлікти в період розпаду СРСР, або ж для яких характерна жорстка централізація влади навколо одного лідера, спрямованість митних служб на виконання правоохоронних завдань (Білорусь, країни Середньої Азії).

Свою діяльність митні служби можуть здійснювати (таблиця 1):

- самостійно, на правах окремого міністерства чи відомства, підпорядковуючись уряду країни (Азербайджан, Киргизстан, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан), або ж в окремих питаннях – Президенту держави (Білорусь);
- у складі окремого міністерства чи відомства – найчастіше таким органом виступає Міністерство фінансів як центральний орган державної влади, що формує та реалізує державну фінансову політику (Казахстан, Латвія, Литва, Молдова);
- спільно із податковою службою країни в якості єдиного органу державної влади, що здійснює контроль за формуванням дохідної частини державного бюджету. При цьому, такий орган може діяти як на правах окремого міністерства чи відомства (Вірменія), підпорядковуючись уряду країни, так і у складі окремо взятого органу державної виконавчої влади (Естонія).

При виборі організаційної структури митних органів вирішальний вплив, на наш погляд, має величина митного кордону та адміністративно-територіальний устрій держави. В унітарних державах митна служба, переважно, складається із 3 рівнів: центральний орган, що здійснює митну справу (керівний апарат), митниці, митні пости. Подібним чином організована митна служба в Білорусі – до складу митної служби входять Державний митний комітет Республіки Білорусь, одна центральна митниця (Мінська), дві регіональних митниці (Мінська та Гродненська) та шість митниць (Брестська, Вітебська, Гомельська, Могилевська, Ошмянська та «Мінськ-2»). Митниці безпосередньо здійснюють державний митний контроль на території закріплених за ними зон оперативної відповідальності [1].

У федеративних державах, або у країнах, які мають у своєму складі територіальні утворення із певною, законодавчо затвердженою, політичною автономією (автономні республіки, краї, області), митний орган має чотирирівневу структуру: центральний орган, що здійснює митну справу (керівний апарат) – митні управління – митниці – митні пости. Прикладом такої структури є організація Федеральної митної служби Російської Федерації: на першому рівні – Центральний апарат; другий рівень складається із 8 митних територіальних управлінь та 7 митниць прямого підпорядкування; третій рівень формується з 80 митниць (у тому числі, 8 оперативних); до складу четвертого рівня входить мережа із 505 митних постів. За рішенням державних органів влади у складі митних органів можуть утворюватися митні термінали, інформаційно-обчислювальні центри, митні лабораторії, кінологічні, навчально-методичні, науково-дослідні та інші спеціалізовані митні установи, освітні установи вищої професійної та додаткової освіти, охоронні та спортивно-оздоровчі центри, а також державні підприємства, діяльність яких сприяє вирішенню завдань, покладених на митну службу [2].

Окремі характеристики митних служб пострадянських країн*

№з/п	Країна	Назва митного органу	Тип митного органу	Підпорядкування
1.	Азербайджан	Державний митний комітет Азербайджанської Республіки	Правоохоронний	Уряду країни
2.	Білорусь	Державний митний комітет Республіки Білорусь	Правоохоронний	Уряду країни, а по окремих питаннях - Президенту
3.	Грузія	Митний департамент Служби доходів Міністерства фінансів Грузії	Сервісний	Міністерство фінансів
4.	Вірменія	Комітет державних доходів при уряді Республіки Вірменія	Правоохоронний	Уряду країни
5.	Естонія	Податково-митний департамент	Сервісний	Міністерство фінансів
6.	Казахстан	Комітет митного контролю міністерства фінансів Республіки Казахстан	Правоохоронний	Міністерство фінансів
7.	Киргизстан	Державна митна служба при Уряді Киргизької Республіки	Правоохоронний	Уряду країни
8.	Латвія	Служба державних доходів республіки Латвія	Сервісний	Міністерство фінансів
9.	Литва	Митна служба Республіки Литва	Сервісний	Міністерство фінансів
10.	Молдова	Митна служба Республіки Молдова	Правоохоронний	Міністерство фінансів
11.	Російська Федерація	Федеральна митна служба	Правоохоронний	Уряду країни
12.	Таджикистан	Митна служба при Уряді Республіки Таджикистан	Правоохоронний	Уряду країни
13.	Туркменістан	Державна митна служба Туркменістану	Правоохоронний	Уряду країни
14.	Узбекистан	Державний митний комітет Республіки Узбекистан	Правоохоронний	Уряду країни

* розроблено автором на основі матеріалів з офіційних сайтів митних служб

При вивченні діяльності митних служб на теренах колишнього Радянського Союзу необхідно зупинитися на тих завданнях, які обумовлюють специфіку їх діяльності та які ставить перед ними держава. У свою чергу, завдання митних органів перебувають у прямій залежності від політичної та соціально-економічної ситуації в країні. Аналізуючи завдання, які ставляться перед митними службами, можна дійти висновку про доцільність їх поділу на кілька груп (рисунок 1.)

До профільних віднесено ті завдання, виконання яких обумовлюється самою філософією створення митної служби як органу державного контролю. Профільні завдання доцільно розподілити на 3 підгрупи – економічні, правоохоронні та організаційні. Економічні завдання несуть у собі виконання митною службою фіскальної та регуляторної (у сфері економіки) функцій. До такого кола завдань доцільно віднести утримання мита, податків та інших обов'язкових платежів що справляються при перетині митного кордону; забезпечення, у межах своєї компетенції, дотримання заходів митно-тарифного регулювання, заборон та обмежень по відношенню до товарів, що переміщуються через митний кордон; сприяння розвитку зовнішньої торгівлі та прискоренню міждержавного товарообороту; контроль за переміщенням валюти та валютних цінностей; забезпечення економічної безпеки держави в цілому. Правоохоронна група завдань митних органів направлена на забезпечення дотримання чинного законодавства в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. В першу чергу, до неї слід включити завдання пов'язані із забезпеченням охорони митного кордону; виконання діючого національного митного законодавства та попередження фактів його порушення; боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил; запобігання незаконному переміщенню через митний кордон наркотичних засобів, психотропних речовин та їх прекурсорів, зброї, озоноруйнуючих речовин, культурної, історичної та археологічної спадщини, об'єктів інтелектуальної власності, тварин і рослин, що знаходяться під загрозою знищення; застосування передбачених законодавством заходів до осіб, що здійснили контрабанду чи інші порушення митних правил; збір та аналіз інформації про правопорушення у митній діяльності; сприяння іншим

правоохоронним органам у їх законній діяльності; здійснення заходів по захисту прав споживачів імпортованих товарів; захист прав та інтересів осіб, що здійснюють митну справу; здійснення експортного контролю; забезпечення національної безпеки держави. Наявність організаційної групи завдань обумовлюється необхідністю виконання економічних та правоохоронних завдань митних служб і направлена на створення забезпечуючи факторів їх реалізації та виконання, переважно, обслуговуючо-допоміжних функцій. Сюди слід віднести завдання пов'язані з участю у формуванні митної політики держави; здійснення і вдосконалення митних процедур; ведення та вдосконалення митної статистики зовнішньої торгівлі та спеціальної митної статистики; участь у розробці та виконанні міжнародних угод у сфері митної справи; ведення товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення розробки та впровадження нових інформаційних систем та проектів технологій у сфері митної справи; вдосконалення митного контролю на основі системи управління ризиками у митній справі.

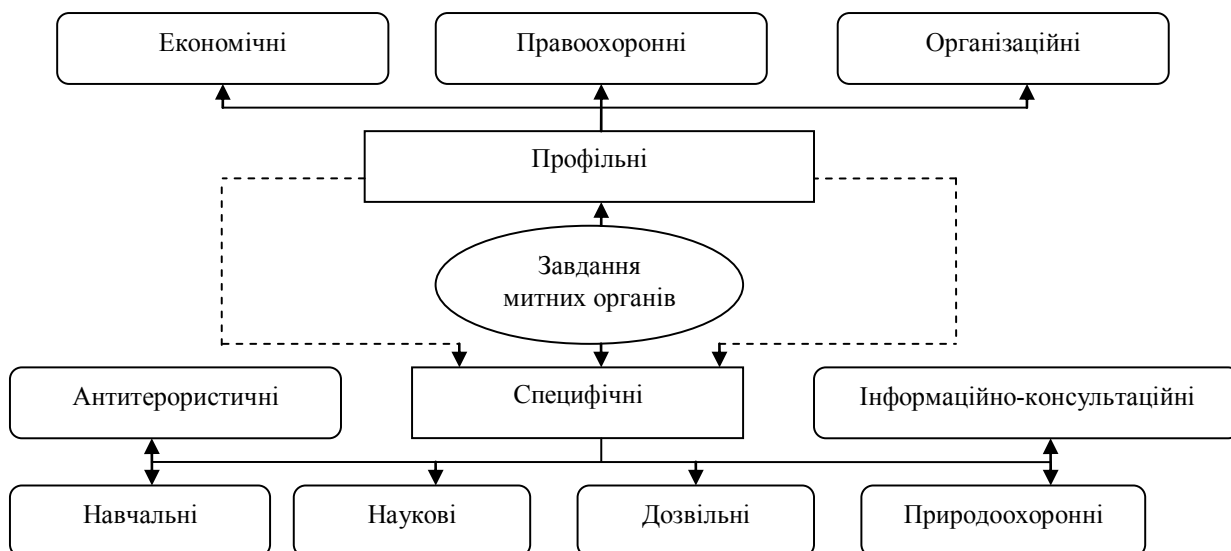


Рис. 1. Класифікація завдань митних органів країни пострадянського простору

* розроблено автором

Специфічні завдання, які ставляться перед митними органами, різняться залежно від країни та за своїм характером є додатковою деталізацією профільних завдань. На наш погляд специфічні завдання доцільно поділити на 6 груп: антитерористичні; природоохоронні; дозвільні; навчальні; наукові та інформаційно-консультаційні. Антитерористичні – сприяння іншим правоохоронним органам в боротьбі з міжнародним тероризмом і організованою злочинністю, протидія відмиванню брудних грошей, запобігання торгівлі людьми та незаконному втручанню у діяльність міжнародних транспортних засобів (Азербайджан, Білорусь; Російська Федерація) [3; 1; 2]. Природоохоронні – участь в реалізації державної політики з раціонального використання та охорони біологічних ресурсів (Азербайджан); проведення радіаційного контролю (Казахстан) [4]; здійснення або координація ветеринарного, фітосанітарного і санітарного контролю товарів, що переміщуються через пропускні пункти на державному кордоні (Азербайджан; Казахстан); захист навколишнього середовища та населення при переміщенні небезпечних вантажів (Литва). Дозвільні – видача дозвільних бланків на пропускних пунктах державного кордону транспортним засобам що здійснюють автомобільні перевезення (Азербайджан); видача дозволів на організацію та ведення азартних ігор і наглядова діяльність у цій сфері (Естонія); ліцензування діяльності суб'єктів ЗЕД у сфері митної справи (Вірменія) [5]; забезпечення дотримання заборон і обмежень на експорт чи імпорт товарів (Російська Федерація). Навчальні – здійснення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері митної справи як для державних органів влади, так і для підприємств, установ та організацій (Азербайджан, Латвія, Молдова, Таджикистан; Узбекистан [6]). Наукові – полягають у проведенні науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сфері митної справи (Азербайджан, Білорусь, Молдова; Російська Федерація). Інформаційно-консультаційні – інформування державних органів влади, фізичних і юридичних осіб з митних питань; здійснення обміну даними в електронній формі з митними службами інших країн, державними органами, учасниками ЗЕД та уповноваженими економічними операторами (Азербайджан); надання консультування у сфері митних правовідносин (Азербайджан, Вірменія; Російська Федерація).

Служба в митних органах віднесена до виду державної служби громадян, які здійснюють професійну діяльність по реалізації функцій, прав та обов'язків митних органів. Традиційними вимогами до особи претендента на службу в митні органи є: наявність громадянства країни; належний освітній рівень; стан здоров'я; наявність відповідних ділових та моральних якостей. Окрім того, існує певна специфіка, залежно від країни: віковий ценз претендента – у Таджикистані приймаються на службу в митні органи

особи віком від 20 до 35 років, граничний 35-річний вік встановлено і для претендентів на службу в Державній митній службі при Уряді Киргизької республіки, проте на посади рядового та молодшого командного складу приймаються особи, які не старше 30 років, обмеження за віком не застосовуються до осіб, які призначаються на керівні та професорсько-викладацькі посади [7], у Азербайджані вік претендента на службу в митних органах обмежується 30 роками. Додатковими вимогами можуть стати: відсутність подвійного громадянства (Киргизстан); проходження дійсної військової служби в лавах Збройних сил держави (Туркменістан) [8]; проходження спеціальної перевірки (Казахстан); знання державної мови (Азербайджан, Туркменістан); екзаменування претендента при прийомі на роботу до митних органів шляхом проходження тестування (Азербайджан); необхідність проходження державної дактилоскопічної реєстрації (Азербайджан, Молдова).

Висновки. Таким чином, узагальнюючи вищенаведену інформацію, слід зазначити, що початок створення митних служб на території колишніх республік СРСР припадає на період набуття ними державних суверенітетів та охоплює період кінця 1991 – початку 1992 років; основними факторами, що обумовили необхідність створення митних служб стали: центробіжні національні тенденції та несприятлива соціально-економічна ситуація, які призвели до формування на теренах СРСР нових державних утворень; на створення митних служб впливали історичні, ментальні, політичні, економічні, територіальні та соціальні чинники; залежно від завдань, виконуваних функцій та обсягів прав і повноважень митні органи варто поділити на три основні типи – сервісні, фіскальні та правоохоронні. У своїй діяльності митні органи на пострадянському просторі виконують профільні (економічні, правоохоронні та організаційні) та допоміжні (антитерористичні, навчальні, наукові, дозвільні, природоохоронні та інформаційно-довідкові) завдання; служба в митних органах відноситься до особливого виду державної служби.

Література

1. Офіційний сайт Державного митного комітету Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.customs.gov.by/ru/tarifnoe-regulirivanie-ved/tamozennije_sbori
2. Офіційний сайт Федеральної митної служби Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.ru>
3. Офіційний сайт Державного митного комітету Азербайджанської Республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://customs.gov.az/ru/>
4. Таможенная система Республики Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.keden.kz/index.php>
5. Офіційний сайт митної служби Республіки Вірменія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.am/default.aspx>
6. Офіційний сайт Державного митного комітету Республіки Узбекистан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.uz/ru/>
7. Офіційний сайт Державної митної служби при Уряді Киргизької Республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.kg/index.php/ru/onas>
8. Закон Туркменістана «О таможенной службе» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.turkmenbusiness.org/content/zakon-turkmenistana-o-tamozhennoi-sluzhbe>

References

1. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho mytnoho komitetu Respubliki Bilorus. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.customs.gov.by/ru/tarifnoe-regulirivanie-ved/tamozennije_sbori
2. Ofitsiyniy sait Federalnoi mytnoi sluzhby Rosiiskoi Federatsii. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.customs.ru>
3. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho mytnoho komitetu Azerbaidzhanskoi Respubliki. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://customs.gov.az/ru/>
4. Tamozhennaia sistema Respubliki Kazakhstan. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.keden.kz/index.php>
5. Ofitsiyniy sait mytnoi sluzhby Respubliki Virmeniia. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.customs.am/default.aspx>
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho mytnoho komitetu Respubliki Uzbekistan. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.customs.uz/ru/>
7. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi mytnoi sluzhby pry Uriadi Kyrghyzkoi Respubliki. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.customs.kg/index.php/ru/onas>
8. Zakon Turkmenystana «O tamozhennoi sluzhbe». – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.turkmenbusiness.org/content/zakon-turkmenistana-o-tamozhennoi-sluzhbe>

Рецензія/Peer review : 30.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., доц. Директор Державного науково-дослідного інституту митної справи І.Г. Бережнюк

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В статті автор досліджує організацію дієвого механізму контролю в Україні за порядком надходження і використання іноземних інвестицій державними органами. Розкривається сутність і види іноземних інвестицій та організаційно-правові засади державного регулювання інвестиційного процесу в Україні.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестор, державний фінансовий контроль, організація державного фінансового контролю, державне регулювання інвестиційного процесу.

G.V. DATSENKO

Vinnitsa Institute of Trade and Economic KNTU

STATE FINANCIAL CONTROL OF FOREIGN INVESTMENTS

Abstract - In the article an author probes organization of effective mechanism of control in Ukraine after the order of receipt and use of foreign investments by public organs.

The purpose of the article is to expose essence and types of foreign investments, organization and legal bases of government control of investment process, in Ukraine, determination of basic directions of perfection of the state financial checking system after the use of foreign investments.

Investigational, that the necessity of urgent revision of organizational structure of the state checking system is predefined the presence of considerable defects and problems in functioning of the checking system and the analysis of the higher noted failings is done. Investigational basic lacks of organization and method of control of bringing in and use of foreign investments. The row of suggestions is developed in relation to their removal.

Keywords: foreign investments, investment activity, investor, state financial control, organization of state financial control, government control of investment process.

Вступ. На сучасному етапі економічний розвиток України великою мірою залежить від вирішення проблеми зростання капітальних вкладень в основні галузі виробництва. Проте, політичні перегони, прийняття непродуманих політичних рішень призводять державу до чергової економічної кризи. У таких умовах одним із реальних шляхів швидкого виправлення складної економічної ситуації є активізація дій влади та уряду в напрямі залучення іноземних інвестицій. Та зважаючи на складні політичні й економічні умови, не кожен інвестор вкладатиме кошти в економіку України, якщо не матиме державних гарантій щодо їх цільового та ефективного використання. Держава ж надасть ці гарантії тільки за умови наявності ефективної системи державного контролю за використанням іноземних інвестицій.

На сьогодні інвестори, які вкладають кошти у розвиток бізнесу в Україні, користуються послугами незалежних аудиторських фірм, при цьому недовіряючи результатам перевірок суб'єктів державного фінансового контролю [1].

Тому організація дієвого механізму контролю в Україні за порядком надходження і використання іноземних інвестицій державними органами наразі є актуальною та нагальною.

Аналіз останніх досліджень. Аналізу проблем інвестиційної діяльності присвячені праці таких українських науковців, як О. Дацій, Л. Дідківська, І. Богдан, І. Бондарчук. Однак у них розглядаються лише окремі сторони порушуваних проблем, недостатньо досліджені методи державного контролю за інвестиційним процесом, цільовим та ефективним використанням залучених іноземних коштів.

Постановка проблеми. Мета статті – розкрити сутність і види іноземних інвестицій та організаційно-правові засади державного регулювання інвестиційного процесу в Україні, визначити основні напрями вдосконалення системи державного фінансового контролю за використанням іноземних інвестицій.

Основні результати дослідження. Насамперед, відзначимо, що іноземні інвестиції – це цінності, що іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.

За даними ОДА у Вінницькій області станом на 1 червня 2013 року по Вінницькій області обсяг унесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2013 р. становив 249,7 млн дол., що на 0,6% більше обсягів іноземних інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення складає 153,8 дол.

За обсягами іноземних інвестицій область станом на червень 2013 р. посідає 19-е серед 27-и регіонів України.

Інвестиції надійшли з 54 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 68,8% загального обсягу прямих інвестицій, входять Австрія – 55,7 млн дол., Кіпр – 49,1 млн дол., Франція – 29,4 млн дол., Німеччина – 22,7 млн дол., Польща – 14,9 млн дол.

На підприємствах промисловості зосереджено 136,3 млн дол. (54,6%) загального обсягу прямих інвестицій в область, у т.ч. переробної – 133,2 млн дол. та добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 2,2 млн дол. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів унесено майже 67,6 млн дол. прямих інвестицій, вироблення виробів з деревини,

виробництво паперу та поліграфічну діяльність – 31,8 млн дол.; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 16,9 млн дол.

В організаціях, що діють у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування акумульовано 48,9 млн дол. (19,6% від загального обсягу), на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – 24,7 млн дол. (9,9%), на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 11,6 млн дол. (4,7%).

Вагому частку (44,3%) іноземного капіталу зосереджено у м. Вінниця – 110,5 млн дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 51,4 млн дол. (20,6%) та Немирівському – 14,7 млн дол. (5,9%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують міста: Ладижин, Козятин, – та райони: Барський, Вінницький та Тиврівський.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з області в економіку інших країн світу на 1 квітня 2013 р. становив 168,3 тис. дол. Переважна більшість інвестицій внесена в економіку Російської Федерації та Молдови. Основними інвесторами з області є підприємства харчової промисловості [2].

Отже, як бачимо, інвестування має велике значення і вигідне для обох країн: експортери капіталу отримують прибуток, який вивозять з країни або використовують для повторних інвестицій у цій країні. Імпортери капіталу мають можливість ефективно і раціонально використовувати зовнішні джерела коштів і технологій у національних інтересах.

В Україні наявні об'єктивні й суб'єктивні чинники, які негативно впливають на процес іноземного інвестування, а саме:

- залучення іноземних інвестицій відбувається в умовах економічної кризи; дехто з інвесторів призупинив діяльність на території України, висловлюючи свою невпевненість у подальшій співпраці, подаючи запити щодо економічної політики уряду.
- нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін для іноземних інвесторів;
- повільні темпи приватизації; іноземні інвестори, банки та фінансові організації під час вкладання коштів у інвестиційні проекти віддають перевагу приватним підприємствам;
- невіршеність питання щодо надання у приватну власність земельних ділянок під об'єкти, що приватизуються;
- темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США;
- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, що могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих із допомогою іноземного капіталу підприємствах;
- невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний зв'язок України з іншими країнами, надавати необхідні послуги для оперативного управління діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями [3, с. 158].

З метою поліпшення роботи з іноземними інвесторами, необхідно вжити конкретні практичні заходи у сфері державного регулювання і державного контролю.

Завдання державного фінансового контролю інвестиційної діяльності є дослідження доцільності вкладень коштів в інвестиційні проекти, та їх обґрунтування ефективності.

Форми іноземних інвестицій в Україні представлено на рисунку 1.

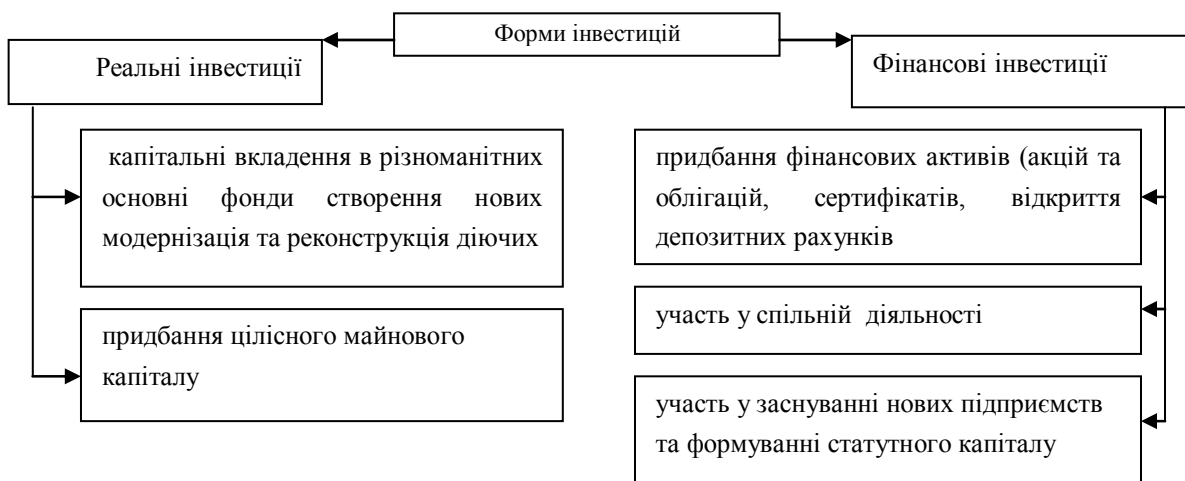


Рис. 1. Форми іноземних інвестицій в Україні

Аналізуючи представлений вище рисунок, можна дійти висновку, що об'єктами державного фінансового контролю інвестиційної діяльності є: інвестиційні проекти; майнові права; майно рухоме і нерухоме; нематеріальні активи; цінні папери та права участі; облікові записи та звітність з інвестиційної діяльності тощо. В свою чергу, всі об'єкти державного фінансового контролю іноземних інвестицій можна

згрупувати у наступні групи (рис. 2).

Підчас проведення інспектування (ревізій) перевіряючий використовує наступні методичні прийоми: інвентаризація; контрольні заміри; експертиза; розрахунково-аналітичні методи; документальний контроль; методи зустрічної перевірки; методи визначення якісних показників інвентаризаційних планів; контроль довгострокових фінансових інвестицій.



Рис. 2. Об'єкти державного фінансового контролю іноземних інвестицій

В свою чергу, джерелами інформації для проведення перевірок, інспектувань виступатимуть нормативно-законодавчі акти; бізнес-плани проектів реальних інвестицій; договори підряду; проектно-кошторисна документація; первинні документи щодо господарських операцій введення в експлуатацію об'єктів капітальних інвестицій; виписки з банку та прикладені до них документи з руху грошових коштів по операціях інвестиційного характеру; облікові регістри по рахунках 14 «Довгострокові фінансові інвестиції»; рахунку 15 «Капітальні інвестиції»; баланс; примітка до фінансової звітності.

Як видно з вище зазначеного, що першочерговим джерелом інформації для інспектора (ревізора) є нормативно-законодавчі акти. А отже, важливим тут є вдосконалення правового забезпечення діяльності іноземних інвесторів в Україні. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає: пряме управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності через макро- та мікроекономічні важелі та контроль за дотриманням чинного законодавства, що регулює інвестиційний процес [4, с. 118].

Перші дві функції державного регулювання процесу інвестування та формування інвестиційного клімату в країні у науковій літературі розкриваються досить докладно, а от організація та методика контролю за інвестиціями висвітлюються поверхово або ж взагалі не розглядаються. Саме тому на функції контролю за законністю проведення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами у межах державного регулювання інвестиційної діяльності необхідно зупинитися більш детально.

Визначальну роль тут відіграє реорганізація системи державного контролю. Необхідність термінового перегляду організаційної структури системи державного контролю зумовлена наявністю значних вад і проблем у функціонуванні системи контролю, до яких насамперед слід віднести:

- велику кількість контрольних органів (на сьогодні тільки загальнодержавних органів, на які покладено функції контролю, налічується більше двох десятків), які підпорядковані різним відомствам;
- відсутність єдиного комплексного підходу контрольних органів до об'єкта контролю при перевірці фінансово-господарської діяльності. Тобто кожне окреме відомство контролює обмежений контингент суб'єктів господарської діяльності або ж вузьке коло питань і, до того ж, має обмежені права при виявленні порушень, що не відповідають переліку питань, визначених для перевірки. Наприклад, державна фінансова інспекція перевіряє державні підприємства та бюджетні організації, податкова служба – нарахування та сплату податків, митна служба – законність зовнішньоекономічних операцій та повноту сплати податків за ними тощо. Той, хто перевіряє, вихоплює той чи інший фрагмент з потоку діяльності підприємства і за ним робить висновки, при цьому втрачається об'ємне бачення сутності тієї чи іншої господарської діяльності, що нерідко не дає змоги адекватно оцінити цю діяльність та вжити дієвих заходів за фактами виявлених порушень;
- не сформованість єдиного інформаційного простору в дослідженні фінансово-економічних проблем, а саме: наявність вузьковідомчих інформаційних баз даних про суб'єктів господарювання та результати перевірки їх діяльності, обмежений доступ до інформації посадових осіб, які організують та проводять перевірки [5].

Основними недоліками організації і методики контролю залучення та використання іноземних інвестицій є:

- недосконалість методів оцінювання доцільності й ефективності інвестиційних проектів з погляду захисту економічних інтересів держави;
- відсутність єдиного координаційного центру з питань організації, методики та аналізу результатів контролю за використанням інвестицій у народногосподарському комплексі країни;
- відсутність єдиного методичного підходу при перевірках законності залучення, реальності і повноти використання інвестицій за інноваційними проектами тощо [3].

Висновок. Усунення зазначених недоліків можливе тільки за умови проведення кардинальних змін у системі контролю і, насамперед, перегляду принципових підходів до організації цієї системи та

реорганізації структури контрольних органів. З метою забезпечення єдиного підходу до організації та проведення контролю іноземних інвестицій в Україні, комплексності перевірок доцільно підпорядкувати всі служби, що здійснюють економічний і фінансовий контроль Міністерству фінансів України, при якому створити окремий департамент державного фінансового контролю з управліннями за сферами економічної діяльності. Це дає змогу оперативно, без зволікань вирішувати питання організації заходів контролю іноземного інвестування, комплексно підходити до перевірки окремого підприємства чи галузі, що покращить якість перевірок та їх результативність. Такий крок у реорганізації механізму фінансового контролю сприятиме також створенню єдиної інформаційної бази та ефективному її використанню.

Удосконалення методичних підходів до контролю за інвестиційним процесом вимагає розробки методичних рекомендацій з проведення контролю за інвестиційною діяльністю, починаючи з обґрунтування необхідності й економічної ефективності інвестиційного проекту до дотримання порядку його виконання та оцінювання народногосподарського ефекту. Крім того, необхідно звернути увагу на особливості залучення інвестицій в інноваційні проекти та визначити основні критерії, за якими необхідно контролювати повноту та ефективність використання цих інвестицій на зазначені цілі.

Таким чином, впровадження на державному рівні вище перелічених заходів призведе до покращення інвестиційного клімату в Україні, активізації інвестиційної діяльності й дасть можливість значно покращити контроль за інвестиційним процесом як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Література

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : [навч. посіб.] / Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 676 с.
2. http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocГІФК-94FBPE
3. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : [навч. посібн.] / А.П. Дука. – К. : Вид-во «Каравела», 2007. – 236 с.
4. Кузьмін О. Є. Регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 97 – 107.
5. Бондарчук І. Інвестиційна політика в Україні : [навч. посіб.] / І. Бондарчук. – К. : Вид-во УАДУ, 2009. – 24 с.

References

1. Kozak Yu.H. Mizhnarodna ekonomika: v pytanniakh ta vidpoviadiakh : navch. posib. / Yu.H. Kozak, V.V. Kovalevskiy, K.I. Rzhepishevskiy – K. : Tsentri navchalnoi literatury, 2010. – 676 s.
2. http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocHIFK-94FBPE
3. Duka A.P. Teoriia ta praktyka investytsiinoi diialnosti : navch. posibn. / A.P. Duka. – K. : Vyd-vo «Karavela», 2007. – 236 s.
4. Kuzmin O. Ye., Kniaz S. V. Rehuliuвання investytsiinoi diialnosti v Ukraini / O. Ye. Kuzmin, S. V. Kniaz // Finansy Ukrainy. – 2011. – № 3. – S. 97 – 107.
5. Bondarchuk I. Investytsiina polityka v Ukraini : navch. posib. / I. Bondarchuk. – K. : Vyd-vo UADU, 2009. – 24 s.

Рецензія/Peer review : 12.8.2013 р. Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Кафедри фінансового контролю та аналізу
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Денисюк О.М.

ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ПІДРОЗДІЛАМИ ВІДОМСТВА ДОХОДІВ ІРЛАНДІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ ОКРЕМОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ

В статті відображено загальні підходи щодо організації та проведення аудиту платників податків підрозділами Відомства доходів Ірландії. В контексті об'єднання контролюючих функцій митної та податкової служби окрему увагу приділено визначенню функціонального місця митного аудиту в структурі аудиторських перевірок платників податків, здійснюваних Відомством доходів Ірландії. На основі досвіду Ірландії запропоновано пріоритетні стандарти, які необхідно впроваджувати та розвивати в Україні при здійсненні підрозділами Міністерства доходів і зборів документальних перевірок платників податків.

Ключові слова: аудит платників податків, Відомство доходів Ірландії, документальні перевірки, митний аудит, митний орган, податковий орган, платник податків.

Y.O. MEDVID

State scientific research institute of customs affairs

AUDITING OF TAXPAYERS BY SUBDIVISIONS OF THE REVENUE COMMISSIONERS OF IRELAND: FEATURES OF CONSIDERATION OF SEPARATE EXPERIENCE FOR UKRAINE

Abstract - The article describes general approaches to organizing and conducting audits of taxpayers by subdivisions of the Revenue commissioners of Ireland. Defined the types of audits of taxpayers in Ireland, and the main activities carried out by subdivisions of the Revenue commissioners of Ireland at organizing and conducting such audits. In the context of association control functions Customs and Tax Administration special attention is given to the functional place of customs audit in the structure of audits of taxpayers carried out by the Revenue commissioners of Ireland. Based on the experience of Ireland proposed priority standards that must be implemented and developed in Ukraine in the implementation by units of the Ministry of income and charges documentary audits of taxpayers.

Keywords: audit of taxpayers, Irish Revenue Commissioners, documentary checks, customs audit, custom authority, tax authority, taxpayer.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Невід'ємною складовою економічного та соціального розвитку України є її інтеграція до Європейського союзу (ЄС) та поглиблення економічних взаємозв'язків з його країнами-учасниками. Окремим напрямком такої інтеграції є співпраця в сфері митної справи, в тому числі дослідження та впровадження європейських стандартів проведення митного аудиту за умови одночасного забезпечення економічної безпеки України. При цьому, аналізуючи концептуальні засади ЄС щодо здійснення митного аудиту, доцільно окремо розглядати країни ЄС (Великобританія, Ірландія, Португалія), в яких функції митної та податкової служби виконує один відомчий орган, що здійснює загальний (як податковий, так і митний) аудит платників податків, та країни ЄС (Німеччина, Італія, Болгарія, Туреччина, Австрія), в яких підрозділи податкової служби здійснюють податковий аудит, а підрозділи митного служби – митний аудит. Зокрема актуальність вивчення європейського досвіду з проведення аудиту платників податків в аспекті розмежування або об'єднання податкових та митних органів пов'язана зі створенням в Україні 24 грудня 2012 року Міністерства доходів і зборів – єдиного державного органу, основними функціями якого є адміністрування і контроль за сплатою податків, зборів, митних платежів та єдиного соціального внеску.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Дослідження організації митного контролю при впровадженні спрощених митних процедур, в тому числі вивчення європейського досвіду в сфері митного аудиту, здійснювали учені і практики, такі як І. Бережнюк, А. Берзан, О. Борисенко, О. Вакульчик, А. Віденов, Т. Єдинак, В. Єдинак, Н. Жанарбаєва, Л. Качуровська, В. Науменко, П. Пашко, Л. Пісьмаченко, Б. Прокопенко та інші. Дослідження з питань організації податкового аудиту здійснювали такі вчені та практики, як М. Азаров, В. Буряковський, В. Гудимов, О. Данілов, С. Жданов, В. Красницький, Д. Нелюбін, В. Опарін, К. Проскура, В. Федосов, К. Швабій та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Додаткового вивчення потребує досвід окремих країн-учасниць ЄС щодо організації та проведення аудиту платників податків в контексті координації митних та податкових служб. В даній статті розглядаються особливості проведення аудиту платників податків підрозділами Відомства доходів Республіки Ірландія - контролюючим органом країни, в якій об'єднані функції податкової та митної служби.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей проведення Відомством доходів Ірландії аудиту платників податків та надання пропозицій щодо впровадження окремого досвіду в Україні, зокрема, визначення пріоритетних завдань аудиту платників податків та функціонального місця митного аудиту в структурі аудиторських перевірок платників податків, що здійснюються підрозділами Відомства доходів Ірландії; заходів взаємодії контролюючого органу з платниками податків при організації та проведенні контрольної-перевірочної роботи; особливостей застосування штрафних санкцій за результатами

аудиту платників податків та інші аспекти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Серед країн-членів Європейського співтовариства та Митного союзу Європейського співтовариства, в яких аналогічно до України існує єдиний державний орган, відповідальний за адміністрування податків, зборів, митних платежів та обов'язкових соціальних внесків є Республіка Ірландія. Якщо в Україні функції контролю за сплатою податків, в тому числі митних платежів, покладено на окреме Міністерство доходів і зборів, то в Ірландії цю функцію здійснює окреме Відомство доходів Ірландії (Відомство податкових комісарів Ірландії). Аналогічно до України однією з форм аудиту платників податків в Ірландії є документальні перевірки, які можуть бути ініційовані контролюючим органом на протязі 3 років з дати прийняття декларацій.

Залежно від повноти та тематики питань серед аудиторських перевірок платників податків, які здійснюють підрозділи Відомства доходів Ірландії можна виділити наступні:

- комплексний аудит платників податків (перевірка), який спрямований на визначення достовірності нарахування всіх податків, в тому числі митних платежів, які сплачуються платником податків. Досліджуваний період такої перевірки зазвичай становить від 3 місяців до 3 років;

- тематичний аудит платників податків (перевірка), який спрямований на дослідження достовірності нарахування окремого податку, наприклад ПДВ, акцизного збору, корпоративного податку тощо. У випадку, якщо таким податком є ввізне мито чи інший митний платіж, то така перевірка буде митним аудитом, і зазвичай спрямована на встановлення достовірності нарахування і сплати митних платежів за окремий рік, місяць або за окремими митними деклараціями (декларацією);

- тематичний аудит платників податків (перевірка), який спрямований на дослідження достовірності двох і більше податків, наприклад ПДВ і митних платежів за окремий рік, квартал, місяць або за окремими господарськими операціями;

- аудит платників податків (перевірка) за окремими напрямками, який спрямований на дослідження достовірності окремих даних, пов'язаних з нарахуванням податків, наприклад визначення митної вартості або країни походження товарів [1].

Комплексний аудит платників податків, тематичний аудит платників податків, в тому числі митний аудит, та аудит платників податків за окремими напрямками організовується та здійснюється уповноваженими підрозділами Відомства доходів Ірландії за загальними підходами, а одним з основних нормативних документів, який встановлює та регулює такі підходи є Кодекс практики для проведення аудиту Відомством доходів Ірландії (Code of Practice for Revenue Audit, 2010). При цьому митний аудит в Ірландії можна розглядати як складову загального аудиту платників податків (наприклад при проведенні уповноваженими підрозділами Відомства доходів Ірландії комплексного аудиту платників податків з питань достовірності нарахування податків, в тому числі митних платежів), так і як самостійний вид аудиту платників податків - у випадку здійснення уповноваженими підрозділами Відомства доходів Ірландії після випуску товарів перевірки платника податку, предметом якої є встановлення достовірності нарахування та сплати лише митних платежів та пов'язаних з ними даних.

Зазначимо, що в Україні, виходячи зі змісту та мети, фактично передбаченні аналогічні види проведення аудиту платників податків: планові документальні перевірки (можна вважати комплексним аудитом платників податків) та позапланові документальні перевірки (можна вважати тематичним аудитом платників податків). Але особливістю є те, що їхнє базове законодавче регулювання здійснюється двома нормативними документами: Митним кодексом України (регулює проведення документальних перевірок підприємств (митного аудиту), статті 345–355) [2], та Податковим кодексом України (регулює проведення документальних перевірок платників податків (податкового аудиту), глава 8) [3]. Тоді як в Ірландії встановлені єдині підходи до проведення аудиту платників податків, в тому числі митного аудиту.

Відповідно до Кодексу практики (Code of Practice for Revenue Audit, 2010) Відомство доходів Ірландії при організації та проведенні аудиту платників податків здійснює такі заходи як неаудиторські втручання, аудиторські перевірки та спеціальні (кримінальні) розслідування (рис. 1).

Характерною ознакою контрольно-перевірочної роботи Відомства доходів Ірландії, в тому числі при здійсненні митного аудиту, є акцентування не на фіскальній, а на контролюючій, консультуючій та профілактичній функціях, спрямованих на інформування та підвищення свідомого рівня дотримання платниками податків законодавства, прозорого декларування результатів господарської діяльності та налагодження доброзичливих відносин між контролюючим органом та суб'єктом господарювання.

Значна частина роботи Відомства доходів Ірландії приділяється неаудиторським втручанням у господарську діяльність суб'єкта господарювання. У випадку виявлення посадовими особами підрозділу, уповноваженого на здійснення аудиту платників податків, можливих ризиків щодо порушення податкового та митного законодавства, в тому числі за результатами аналізу автоматизованих систем профілів ризиків, такі особи вживають ряд заходів у формі неаудиторських втручань (за допомогою розмов по телефону, електронної пошти, листування з платником податків) з метою спростування виявлених ризиків або надання можливості платнику податків самостійно виправити допущені порушення. Зокрема: платнику податків направляються запити на надання додаткової інформації (документів), які можуть підтвердити або спростувати виявлені профільні ризики порушення законодавства; здійснюються спеціальні письмові

опитування (на тематику питань, що потребують перевірки) як одного, так і багатьох платників податків з однієї виробничої галузі; досліджуються інформаційні ресурси на інтернет-сайтах платника податків; вивчається інформація, отримана від інших державних та комерційних організацій. Під час проведення та після проведення неаудиторських втручань платнику податків пропонується (в тому числі в письмовій формі) самостійно виправити виявлені недоліки і у разі необхідності уточнити дані податків та митних декларацій. Неаудиторські втручання не є аудиторськими перевірки платників податків та спрямовані на в'яснення питання: потрібно чи не потрібно ініціювати проведення аудиторської перевірки відповідного платника податків.

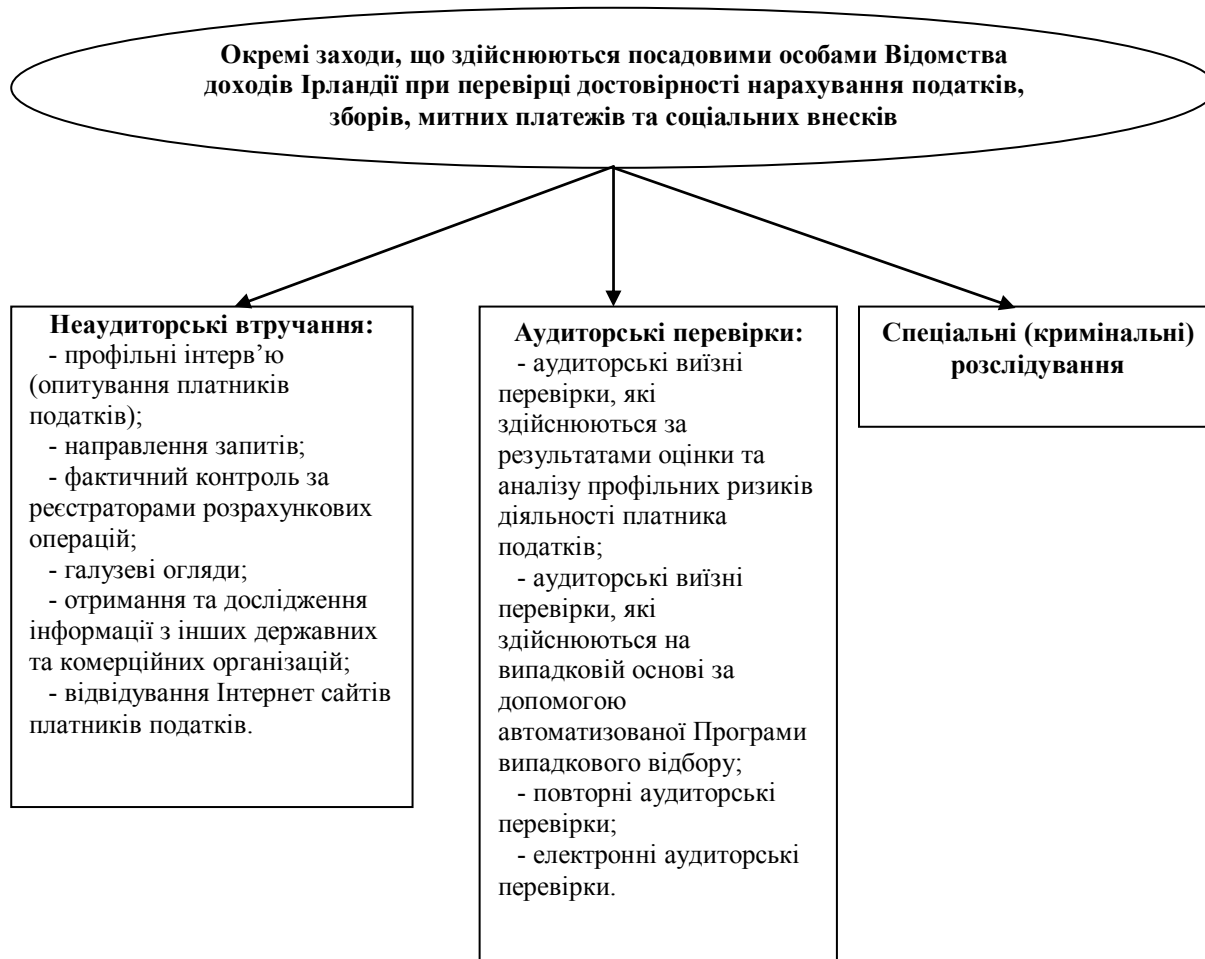


Рис. 1. Окремі заходи, що здійснюються посадовими особами Відомства доходів Ірландії при перевірці достовірності нарахування податків, зборів, митних платежів та соціальних внесків (складено за даними [4])

При прийнятті рішення уповноваженим підрозділом Відомства доходів Ірландії про проведення аудиторської перевірки платнику податку або його агенту за двадцять один день до початку такої перевірки надсилається (вручається) відповідне повідомлення із зазначенням дати початку аудиторської перевірки платника податку. При цьому до початку перевірки платник податків має право самостійно зробити запропоноване «вибіркове розкриття», яке полягає у наданні повної інформації пов'язаної із достовірністю сплати податків (митних платежів) та уточненні даних декларацій у випадку неповноти декларування податків (митних платежів) із відповідною сплатою податків (митних платежів) та штрафних санкцій.

За необхідності платнику податків може надаватися шістдесятиденний термін для підготовки та здійснення «вибіркового розкриття» (самостійного уточнення даних декларацій із сплатою додатково задекларованих податків (митних платежів) та штрафних санкцій). У такому випадку платник податків повинен подати контролюючому органу письмове повідомлення про намір зробити «вибіркові розкриття». Таке письмове повідомлення подається протягом чотирнадцяти днів, наступних за днем отримання повідомлення про проведення аудиторської перевірки та додатково передбачає надання платнику податків шістдесятиденного терміну (що настає з дня надсилання письмового повідомлення про намір зробити «вибіркові розкриття») на підготовку такого «вибіркового розкриття». Протягом шістдесятиденного терміну платнику податків дозволяється консультуватися з уповноваженим підрозділом Відомства доходів Ірландії щодо наявних питань з порушення законодавства та розмірів штрафних санкцій за «розкриття» платником податків таких порушень. Слід відмітити, що законодавством Ірландії передбачені випадки, коли контролюючий орган не розглядає (не приймає) «вибіркові розкриття», зокрема якщо вони були зроблені платником податків після початку проведення аудиторської перевірки платника податків, повідомлення про

намір зробити «вибіркові розкриття» здійснено в усній формі та інші випадки [4].

Безпосередній відбір платників податків для проведення перевірки здійснюється уповноваженим підрозділом Відомства доходів Ірландії за двома напрямками:

1) на основі інформативного вибору виходячи з проведеної аналітичної діяльності аудитора, заходів неаудиторських втручань та профілів ризику, включаючи інформування автоматизованих систем профілів ризику;

2) на основі програми випадкового відбору, яка гарантує, що всі платники податків можуть бути відібрані для аудиторської перевірки.

Першочерговою метою проведення аудиторської перевірки платника податку відповідно до Кодексу практики для проведення аудиту Відомством доходів Ірландії (Code of Practice for Revenue Audit, 2010) є сприяння добровільного дотримання суб'єктами господарювання декларування та сплати податків, виявлення та зменшення випадків недостовірного декларування.

Здійснюється аудиторська перевірка платника податків за фактичним місцезнаходженням суб'єкта господарювання за умов пред'явлення посадовою особою підрозділу Відомства доходів Ірландії відповідного посвідчення та роз'яснення мети аудиторської перевірки. Як правило в ході аудиторської перевірки платника податків досліджуються спірні питання, які виникли у контролюючого органу при проведенні заходів неаудиторського втручання, а також перевіряються будь-які інші питання відповідно до аудиторської програми. Посадові особи Відомства доходів Ірландії ознайомлюються та визначають характер бізнесу; визначають осіб, відповідальних за господарські операції; перевіряють бухгалтерські та облікові документи, в тому числі перевіряють, чи платник податків не здійснює аналогічних порушень, що були виявлені за результатами попередньої аудиторської перевірки платника податків; здійснюють огляди приміщень та консультують платника податків щодо помилок та порушень, пов'язаних із нарахуванням та сплатою податків. При перевірці бухгалтерської та податкової звітності найбільша увага приділяється тим звітним періодам, де спостерігається низький рівень декларування податків (митних платежів), та господарським операціям, які можуть здійснюватися з метою ухилення або зниження рівня сплати податків (митних платежів). Одночасно визначаються причини низького рівня сплати податків (митних платежів) та ідентифікуються схеми ухилення, які призводять до зниження рівня сплати податків (митних платежів). В тому числі аналізуються господарські операції, здійснювані через офшорні зони [4, 5].

У випадку виявлення, під час проведення аудиторської перевірки платника податків, фактів, що свідчать про значні ухилення від сплати податків (митних платежів) платнику податків надсилається (вручається) повідомлення, в якому зазначається, що разом з проведенням аудиторської перевірки розпочинається спеціальне (кримінальне) розслідування справ платника податків із залученням відповідних додаткових підрозділів Відомства доходів Ірландії.

Окремим видом аудиту платників податків в Ірландії є електронний аудит, який полягає у перевірці достовірності даних декларацій за допомогою баз даних інформаційних комп'ютерних програм та електронних копій документів, які надаються платником податків на запит контролюючого органу. При цьому цифрова інформація, в тому числі електронні копії документів передаються та зберігаються на спеціальних зашифрованих інформаційних ресурсах.

Стимулюванню для самостійного виправлення (самостійного розкриття випадків заниження податкових зобов'язань) платниками податків у поданих ними деклараціях в Ірландії сприяє своєрідна система застосування штрафних санкцій. Зокрема у випадку самостійного виправлення платником податків недостовірних даних у податкових (митних) деклараціях розмір штрафних санкцій може варіюватися в межах 3–100% залежно від того, чи платник податків самостійно без вказівок контролюючого органу донарахував занижені податкові зобов'язання, чи донарахував занижені податкові зобов'язання за вказівками контролюючого органу, чи він це зробив до отримання повідомлення про проведення аудиторської перевірки, чи після отримання повідомлення про проведення аудиторської перевірки, але до початку її проведення, чи були дії платника навмисними чи ненавмисними, чи здійсненні платником податків зазначені дії вперше, вдруге або втретє протягом останніх п'яти років, чи сприяв платник податків співробітництву з контролюючим органом, чи вчиняв дії, які перешкоджали встановити достовірність нарахування та сплати податків (митних платежів). Так найменший розмір штрафних санкцій застосовується у випадках самостійного виправлення платником податків недостовірних даних у поданих ним деклараціях без вказівок (або за вказівками) контролюючого органу, за умови співпраці з ним, якщо такі виправлення робляться ще до отримання повідомлення про початок проведення аудиторської перевірки та аналогічні порушення не носять повторюючого характеру за останні п'ять років.

Особлива увага в Ірландії приділяється такому питанню, як сплата штрафних санкцій за результатами аудиторської перевірки платника податків та судовому узгодженню донарахованих сум, в тому числі прискоренню процесу судового оскарження. Якщо в Україні розмежування юрисдикції судів щодо розгляду оскарження результатів документальних перевірок залежно від донарахованих податкових зобов'язань відсутнє, то в Ірландії встановлено обмеження юрисдикції судів щодо визначення штрафних санкцій, залежно від сум штрафів, які оскаржуються:

- для районного суду – до 6348,69 євро;
- для окружного суду – до 38092,14 євро;

- для Вищого суду – суми, що перевищують 38092,14 євро [4].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Враховуючи організацію проведення документальних перевірок платників податків в Україні та особливості досвіду Ірландії, пріоритетними стандартами та підходами (щодо здійснення контрольно-перевірочної роботи, в тому числі митного аудиту), які доцільно впроваджувати в Україні є:

1) налагодження доброзичливих відносин між контролюючим органом і суб'єктом господарювання та стимулювання до добровільної сплати податків (митних платежів) шляхом:

- переходу від фіскальної спрямованості контрольно-перевірочної роботи (в тому числі митного аудиту) до консультуючої та контролюючої роботи направленої на підвищення свідомого рівня дотримання платниками податків законодавства, прозорого декларування результатів їх господарської діяльності, вивчення причин низького рівня декларування податків (митних платежів) та виявлення схем ухилення від сплати податків (митних платежів);

- подальшого градування системи застосування штрафних санкцій у випадку самостійного виправлення платником податків недостовірних даних (які призвели до заниження сплати податків або митних платежів) у деклараціях; зокрема у випадку самостійного виправлення платником податків помилок у деклараціях розмір штрафних санкцій повинен залежати від наступних обставин: самостійне донарахування занижених штрафних санкцій здійснюється за вказівкою, чи без вказівки контролюючого органу; самостійне донарахування занижених штрафних санкцій здійснюється до отримання повідомлення про проведення аудиторської перевірки, чи після отримання повідомлення про проведення аудиторської перевірки; дії платника податків були навмисними, чи ненавмисними; платник податків здійснює зазначені дії вперше, вдруге чи втретє протягом трьох останніх років; платник податків сприяє співробітництву з контролюючим органом, чи вчиняє дії, які перешкоджали встановити достовірність нарахування та сплати податків (митних платежів);

2) надання платникам податків пріоритетних прав на виправлення недостовірних даних, в поданих ними деклараціях шляхом широкого використання в роботі контролюючого органу заходів неаудиторських втручань;

3) запровадження систем електронного обміну інформацією (електронними копіями документів) між контролюючим органом і платником податків та розвиток такого напрямку перевірок, як невідзний електронний аудит – здійснення перевірки достовірності даних декларацій на основі наданих платником податків електронних копій документів (фінансової звітності, зовнішньоекономічних договорів, банківських, транспортних та інших первинних документів);

4) розмежування правової юрисдикції суддів щодо розгляду справ залежно від розміру неузгоджених штрафних санкцій. Адже однією з основних проблем, яка виникає при переорієнтації на таку форму контролю, як аудит, в тому числі митний аудит, є збільшення сум неузгоджених донарахованих штрафних санкцій за результатами аудиторської перевірки. І одним зі шляхів вирішення такої проблеми є законодавче прискорення судового оскарження шляхом розмежування правової юрисдикції судів різних інстанцій на право розгляду справ залежно від розміру неузгоджених штрафних санкцій.

Література

1. Revenue Commissioners Headline Results for 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.revenue.ie/en/about/publications/annual-reports.html>
2. Митний Кодекс України [Електронний ресурс] : [прийнято Верхов. Радою 13 березня 2012 року № 4495-VI ; зі змінами від 1 січня 2013 року]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : [прийнято Верхов. Радою 2 грудня 2010 р. №2755-VI ; зі змінами від 19 січня 2013 року]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81>
4. Code of Practice for Revenue Audit, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.revenue.ie/en/practitioner/codes-practice.html>
5. Офіційний сайт Відомства доходів Республіки Ірландія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.revenue.ie/en>

References

1. Revenue Commissioners Headline Results for 2012 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.revenue.ie/en/about/publications/annual-reports.html>
2. Mytnyi Kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : [priyniato Verkhov. Radoiu 13 bereznia 2012 roku # 4495-VI] : [iz zminamy vid 1 sichnia 2013 roku]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs] : [priyniato Verkhov. Radoiu 2 hrudnia 2010 r. #2755-VI] : [iz zminamy vid 19 sichnia 2013 roku]. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81>
4. Code of Practice for Revenue Audit, 2010 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.revenue.ie/en/practitioner/codes-practice.html>

Рецензія/Peer review : 9.7.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.
Рецензент: д.е.н., доцент директор Державного науково-дослідного інституту митної справи Бережнюк І.Г.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису

<http://visniktup.narod.ru/rules/>

**Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 28.08.2013 р.**

Підп. до друку 28.08.2013 р. Ум.друк.арк. 33,89 Обл.-вид.арк. 32,24

Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.

Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1. тел (0382) 72-83-63