

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

5.2013

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences, 2013, Issue 5, Part 1

Хмельницький 2013

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

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

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, № 5, Том 1 (204)

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

В.М. НИЖНИК, Т.І. ЗМЕРЗЛА ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМПЛЕКСНОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	7
В.П. АНТОНЮК ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	9
Л.М. БЕРЕЗІНА СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК	14
М.Д. ВЕДЕРНИКОВ, М.І. ЗЕЛЕНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	18
І.М. МИХАЙЛОВСЬКА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	21
Д. Г. ШУШПАНОВ СУСПІЛЬНЕ ЗДОРОВ'Я ЯК ЧИННИК РЕАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	25
І.І. КРАВЧУК ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСФЕРИ	30
М.В. НІКОЛАЙЧУК ПОТЕНЦІЙНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	34
С.А. МАТЮХ СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	39
О.А. ХАРУН ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	42
О.О. ЧЕРНУШКІНА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗРОСТАННЯ ВИРОБНИЦТВА	44
С.М. МАНЖАЛІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ЧИННИК ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	47
А. ОСПОВА СТАН ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЧЧИНИ	51
Л. ДРЮКОВА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	54

**ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

Д.П. БОГІНЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	57
В.В. БЛИЗНЮК, Я.І. ЮРИК ОСОБА І ДЕРЖАВА: ПОТЕНЦІАЛ ВЗАЄМОДІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРІ	60
Л.М. ДРОЗДОВА МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ	65
А.С. НАЙДЮК ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ	71

Л.В. ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	74
---	----

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

І.Є. ЖУРБА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ У СИСТЕМІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	79
І.М. МЯГКИХ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР (ІБС) АВІАЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ	85
Т.В. МІРЗОДАЄВА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ВЕКТОРИ ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	88
С.М. ХАЛАТУР ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК СКЛАДОВА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ	92
Л.О. МАЖНИК ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	94
Т.В. РИЖА, О.С. ФЕДОРЧУК ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	98
О.П. БІНИЦЬКА ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ	100
І.В. КРУПЦА СУЧАСНИЙ СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН	103

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Л.Є. ДОВГАНЬ, Г.А. МОХОНЬКО СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО- ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ	108
О.М. ПОЛІНКЕВИЧ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	112
О.В. СОЛОЇД СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	116
Ю.М. МАНУЙЛОВИЧ ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ТА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ	120
А.А. ФЮТ МЕТОДИ ТА ЗАВДАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	124

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

О.Ф. ЯРЕМЕНКО ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ КРАЇННОГО РИЗИКУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	126
О.П. КІРДАН ДІАЛЕКТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА ЛОГІКА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	129
Є.М. РУДНІЧЕНКО АНАЛІЗ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	133

Т.Т. НИЖНИК ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	140
М.І. ЮДІНА МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СОБИВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	143
О.В. СУСІДЕНКО СУЧАСНА ПАРАДИГМА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	146
М.В. ІВАНОВ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ РИНКОВИХ РЕФОРМ	151
КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ	
Л.М. ПОТЬОМКІН МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	155
М.М. ШЕВЧЕНКО, М.В. ЗОСЬ-КІОР, Я.В. ДУБИЦЬКИЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЯКОСТІ	159
І.В. НИЖНИК СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА	162
А.В. САВІЦЬКИЙ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ	166
О.Я. САВКО ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	169
А.О. ЛЕВИЦЬКА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ	173
Н.В. ВАЛЬКОВА ІНФОРМАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ	179
В.В. ЗАВАЛЬНЮК ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	182
Н.П. БАЗАЛІЙСЬКА УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	185
В.В. ШАРКО, А.В. ГОЛОВАЩЕНКО ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ	191
Б.В. ГРЕЧАНИК, Л.Д. МЕЛЬНИЧЕНКО, Ю.В. БУЙ СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ТА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	198
МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	
Н.А. ХРУЩ, О.С. КОРПАН РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	203
Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ РОЗРОБКА ПРИНЦИПОВИХ ОСНОВ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	207
Ю.М. ЛЕЛЮК ЗМІНИ В МЕХАНІЗМІ ЦИКЛОУТВОРЕННЯ ТА В АНТИЦИКЛІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ В КОНТЕКСТІ ПОЄДНАННЯ РІЗНИХ РІВНІВ АНАЛІЗУ	210
В.С. НІЩЕНКО АГРОЕКОЛОГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	215

А.Ю. МОГИЛОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	221
О.Б. ГОВОРЕЦЬКИЙ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	228
Н.В. ГРИШИНА ФАКТОРИ І УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	231
А.А. ФІАЛКОВСЬКА ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ	235
Л.В. ОВОД ВПЛИВ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	241
Т.В. УСЮК ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТРАДИЦІЙНИХ ВИДІВ ЗАЙНЯТОСТІ У СІЛЬСЬКОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ	244
Д.Л. КОБЕЦЬ ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	249
В.В. СПІВАК ОПТИМІЗАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	252
О.В. РИБАК ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПЕРЕДУМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	255
О.В. СИСОЄВ СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ	257
О.В. МАЛИК ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ: КРИТЕРІЇ ТА ДЕТЕРМІНАНТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	263
В.І. ІВАЩЕНКО ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ІННОВАЦІЙ	268
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	
І.О. ІРТИЩЕВА, М.І. СТЕГНЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	272
І.Ю. ДУМАНСЬКА ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ: АСПЕКТ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА	275
В.В. ШВЕД НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ІНДИКАТИВНИЙ ПІДХІД	278
Г.В. СКИБА, К.М. СКИБА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЩОДО ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ	283
О.В. ЯКОВЕНКО ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРОК МИТНИМИ ОРГАНАМИ ФРН	290
І.В. ФОКІНА АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПЛАТЕЖІВ ЗА КОРИСТУВАННЯ НАДРАМИ У ПРОВІДНИХ ГРНИЧОДОБУВНИХ КРАЇНАХ	294
Н.М. КУЦМУС РОЛЬ СІЛЬСЬКИХ ЖІНОК В РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ	299

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 331.101

В.М.НИЖНИК, Т.І. ЗМЕРЗЛА
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМПЛЕКСНОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність комплексної оцінки персоналу, її основні цілі та принципи, висвітлені проблеми, що виникають в процесі комплексності та дієвості оцінювання персоналу. Визначено, що ефективність діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від співробітників, які в ньому працюють, яке робоче місце вони займають від рівня їх кваліфікації. Запропоновані перспективи оцінювання персоналу вітчизняних підприємств на основі використання зарубіжного досвіду.

Ключові слова: підприємство, персонал, оцінка персоналу, комплексність оцінки.

V. NIZHNIK, T. ZMERZLA
Khmelnitsky National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF COMPLEXITY PERFORMANCE APPRAISAL OF THE ENTERPRISE

The article examines the nature of personnel evaluation, its main objectives and principles, also covers the problems which are arising in the process of complexity and efficiency of personnel assessment. It is defined that efficiency of activity of any enterprise substantially depends on employees who in it work (the workplace which they occupy, the level of their qualification). Only at such compliance the enterprise and workers can reach the prospects and some goals of the development. It is possible to reveal the degree of compliance of workers according to requirements of their workplaces in the course of an assessment which is one the most important functions of management. Without doubt, in the article were offered some prospects of performance appraisal of the domestic enterprises which was used in a foreign experience.

Keywords: enterprise, personnel, performance appraisal, complexity of an assessment.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання необхідною умовою успішної діяльності вітчизняного підприємства є ефективна робота персоналу. Найбільш дієвим способом виявити таланти, виміряти результати роботи і рівень професійної компетенції працівників, а також їх потенціал у розрізі стратегічних задач підприємства є система оцінювання персоналу. Оцінка персоналу розглядається як елемент управління і як система атестації кадрів, що застосовується на підприємстві в тій чи іншій модифікації. У той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу підприємства, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації. Оскільки результати оцінки визначають становище працівника на виробництві перспективу його переміщення, то вони є важливим мотиваційним фактором покращення трудової діяльності і ставлення до праці. Підприємство не може розраховувати на довготривалий розвиток без ефективного управління персоналом та організації його діяльності. Основою забезпечення цього і є комплексність оцінки персоналу як ключова позиція для удосконалення мотивації персоналу, підвищення якості трудової діяльності.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених, які присвятили свої наукові праці дослідженню оцінки персоналу, можна виділити таких як: А. Алавердов, М. Альберт, І. Ансофф, Е.Брайан, В. Веснін, М. Вудкок, В. Галенко, Б. Генкін, А. Губенко, Г. Десслер, Д. Карнегі, А. Колот, Л. Кузьменко, М. Мескон, І. Метцнер, Г. Попова, О. Ситнік, та багато інших. В той же час проблеми забезпечення ефективної оцінки персоналу вітчизняних підприємств потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Метою статті є визначення сутності оцінки персоналу та розробка напрямів оцінювання персоналу вітчизняних підприємств, використовуючи досвід високорозвинутих країн світу.

Виклад основного матеріалу. Оцінка персоналу – це комплексний цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця. Оцінка персоналу передбачає порівняння певних характеристик працівників – професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці з відповідними параметрами, вимогами, еталонами [1, с. 45].

Відмітимо, що оцінювання персоналу має багато цілей і через те є комплексним. Найпоширенішою є класифікація цілей оцінки, розроблена відомим фахівцем у галузі розвитку людських ресурсів Д. МакГрегором. На думку науковця, основними цілями оцінки персоналу є:

- адміністративна, яка полягає в прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розміщення кадрів, їх переміщення та оплата праці);
- інформативна – забезпечення керівників необхідними даними про кількісний та якісний склад персоналу;
- мотиваційна – орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямку [2, с. 95].

Оцінка персоналу може бути комплексною і повноцінно функціонувати за умов дотримання таких принципів:

- об'єктивності – використання достовірної інформаційної бази та повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності, поведінки, з врахуванням періоду роботи та динаміки результатів

протягом звітнього періоду;

- гласності – всебічне ознайомлення працівників з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб через пресу, накази, розпорядження;
- оперативності – своєчасність і швидкість оцінки, регулярність її проведення;
- демократизму – участь членів колективу в оцінці колег і підлеглих;
- єдності вимог оцінки для всіх осіб однорідної посади;
- простота, чіткість і доступність процедури оцінки, обов'язковості, загальності (оцінюють кожного);
- результативності – обов'язкове прийняття відповідних заходів за результатами оцінки [3, с. 32].

На нашу думку, регулярне вимірювання фактично досягнутого рівня виконання робіт на підприємстві та цілеспрямований вплив на його підвищення дає змогу менеджерам вирішити такі завдання:

- виявлення потреб у професійній підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів;
- оцінювання потенційних здібностей працівників і можливостей їхнього професійного зростання;
- обґрунтування рішень щодо руху кадрів у організації;
- аналіз трудової діяльності;
- розроблення рішень щодо покращення трудових показників;
- установа цілей і завдань діяльності працівників на майбутній період;
- унесення змін у систему оплати та стимулювання праці [2, с. 112].

Важливим завданням комплексної оцінки є забезпечення зворотного зв'язку: працівник має знати, як оцінюються результати його діяльності, бажання якісного виконання його роботи з боку керівництва. Оцінка повинна розглядатись відкрито, повинні обговорюватися досягнення працівника та вибиратися шляхи покращення його діяльності. Працівники мають знати, які помилки були з їхньої вини, а які залежать від внутрішніх умов підприємства. Це дозволяє скорегувати як поведінку працівників, так і умови їх роботи [3, с. 56].

Відмітимо, що оцінка кожного працівника є однією з найбільш важливих функцій керівника підприємства, працівників кадрових служб, менеджерів вищої ланки. Приділяючи особливу увагу персоналу, вивчаючи його структуру, поведінку, мотиви, керівники компанії отримують наочну базу для ухвалення подальших рішень, пов'язаних із співробітниками, що працюють в організації.

Для того щоб оцінка була комплексною, а її сенс був зрозумілим і мав мотиваційний характер, її треба проводити за основним змістом діяльності, за тими її аспектами, які прямо пов'язані з працею, її результатами. Однак важливо оцінити й особисті якості працівника, високий рівень яких є передумовою ефективної трудової діяльності.

Після визначення того, що треба оцінювати, виникають нові проблеми. Як установити ті елементи (показники), що входять до змісту оцінки, і як виміряти величину того чи іншого показника? Розв'язання цих проблем досягається використанням різних методів оцінки [3, с. 59].

Доцільним є використання досвіду передових підприємств Росії щодо застосування різних приладів і машин для оцінки особистих якостей працівника. Наприклад, створений науковими співробітниками Інституту психології апарат «Луч» дає змогу спеціалістам перевірити такі якості людини, як кмітливість і швидкість орієнтації [4, с. 114].

Також при оцінці персоналу може бути використана комп'ютерна програма особистісної психодіагностики «Менеджер». Вона містить три програми: «Консул», «Менеджер» і демонстраційну версію. Програма особистісної психодіагностики і консультування «Консул» призначена для оперативного та незалежного визначення користувачем своїх інтелектуальних, емоційних і поведінкових особливостей. Програма особистісної психодіагностики і профорієнтації «Менеджер» призначена для відбору осіб, здібних до управлінської праці. Демонстраційна версія допомагає користувачеві якнайшвидше зрозуміти механізм роботи програми, допомагає уникнути помилок при тестуванні. Всі програми прості та зручні в роботі [4, с. 158].

Велике значення приділяється ефективності оцінки результатів діяльності персоналу у фірмі «Дженерал Електрик». Узагальнення отриманих результатів, які базувались на дослідженнях у фірмі привели до ряду важливих висновків. Наприклад, про неефективність критики як засобу інформувати підлеглих про недоліки в їх роботі. Для ефективної інформації і належного зворотного зв'язку необхідно дозволити двосторонню конструктивну дискусію з конкретних питань поліпшення роботи. стосується періодичності оцінки, то вона повинна встановлюватися залежно від ситуації. Тобто, якщо підлеглий працює за новим короткостроковим проектом, його роботу потрібно оцінювати доволі часто (наприклад, два чи три рази на місяць). Якщо підлеглий не впевнений у своїх здібностях та вміннях, або в достатній компетентності то обговорювати з ним його успіхи необхідно раз у кілька днів, щоб виховати впевненість у собі. І, навпаки, з досвідченими та впевненими працівниками керівник може розмовляти в міру необхідності для підтримання контролю над ними [1, с. 102].

Варто відмітити, що важливе місце відводиться самооцінці, яка дозволяє встановити, як добре працівник знає свої сильні та слабкі сторони, які потім обговорюються. Наприклад, у компанії «Контрол дейта» працівника за тиждень попереджають про майбутню співбесіду. До співбесіди пропонують підготуватись з таких питань: як він сам оцінює свою діяльність; як успішно справився з поставленими завданнями і що перешкодило досягнути кращих результатів; що потрібно зробити для покращення якості роботи [5, с. 82].

Комплексність оцінки персоналу на підприємствах Японії тісно пов'язана зі специфікою японської філософії виробництва, яка ґрунтується на визначенні здібностей кожного працівника. У зв'язку з цим, оцінка персоналу передбачає визначення результатів праці робітника, його здібностей, вмінь, характеру та здатності до певного виду діяльності. За результатами такої оцінки приймаються рішення з питань управління кар'єрою персоналу, що в свою чергу має важливе значення для мотивації працівників. Другою особливістю комплексної оцінки кадрів на японських підприємствах є її регулярність, обов'язковість для всіх, що створює нормальний психологічний клімат у колективі. Документальною основою даної оцінки є оціночні листи або картки оцінки кадрів [6, с. 45].

На нашу думку, заслуговує на увагу ефективний та доволі розповсюджений тест з питань оцінки персоналу, який застосовується в США та Західній Європі – Business Personality Test (BPT). Цей тест створювався і

вдосконалювався протягом 15 років та на даний час містить 100 питань. Використання гнучкої, від 0 до 10 балів, оціночної шкали дозволяє отримати від кожного питання у декілька разів більше інформації, чим при використанні традиційної шкали «так/ні» або вибору одного із заданих варіантів відповіді [7, с. 295]. Мова, що використовується в тестових питаннях зрозуміла і доступна. Звіт містить шкали, що відображають комунікативні і лідерські якості, особливості мислення, надійність і лояльність, а також опис оптимальних напрямів діяльності співробітника, способів мотивування і впливу на нього. У звіті відображено лише характеристики, що мають безпосереднє відношення до роботи, а особова сфера залишається суто конфіденційною, що дозволяє уникнути етичних і юридичних проблем [7, с. 321].

Висновки. Отже, ефективність діяльності будь-якого підприємства значною мірою визначається ступенем відповідності співробітників, які в ній працюють, робочим місцям, які вони займають. Лише за такої відповідності підприємство та працівники досягають цілей свого розвитку. Виявити ступінь відповідності працівників відповідно до вимог їхніх робочих місць можна в процесі оцінювання, яке є однією з ключових функцій менеджменту персоналу.

Проблеми, що виникають в процесі комплексності та дієвості оцінки персоналу підприємств полягають в: недостатньому досвіді і рівні професіоналізму оцінювачів, недостатній гнучкості оцінюваних процедур і методик оцінювання, низькому рівні автоматизації оцінних процедур, відсутності зворотного зв'язку, необ'єктивності, нерегулярності, недостатній інформованості працівників з порядком і методикою проведення оцінки, складності процедур оцінки, відсутності зв'язку між результатами оцінки та прийняттям відповідних рішень з питань персоналу. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на вирішенні цих проблем, що сприятиме розробці дієвої системи оцінки персоналу підприємств.

Література

1. Губенко А. В. Значення трудового потенціалу для економічного розвитку підприємства / А. В. Губенко // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – Ч.1. – 2010. – С. 78-80.
2. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М. : Юристъ, 2003. – 496 с.
3. Кузьменко Л. М. Проблеми проведення оцінки персоналу / Л.М. Кузьменко // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – 2008. – С. 160-162.
4. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 502 с.
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
6. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 84-87.
7. Хміль Ф. І. Управління персоналом: навч. посібник / Ф. І. Хміль. – К. : Видавничий центр «Академія», 2006. – 488 с.

References

1. Hubenko A. V. Znachennia trudovoho potentsialu dlia ekonomichnoho rozvytku pidpriemstva / A. V. Hubenko // Ekonomika i marketynh v XXI storichchi. – Ch.1. – 2010. – S. 78-80.
2. Vesnyn V. R. Praktycheskyi menedzhment personala : posobyie po kadrovoi rabote / V. R. Vesnyn. – M. : Yuryst', 2003. – 496 s.
3. Kuzmenko L. M. Problemy provedennia otsinky personalu / L.M. Kuzmenko // Ekonomika i marketynh v XXI storichchi. – 2008. – S. 160-162.
4. Vynohradskyi M. D. Upravlinnia personalom : navch. posib. / M. D. Vynohradskyi, A. M. Vynohradska, O. M. Shkanova. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2003. – 502 s.
5. Krushelnytska O. V. Upravlinnia personalom: navchalnyi posibnyk / O. V. Krushelnytska, D. P. Melnychuk. – K. : Kondor, 2005. – 308 s.
6. Sytnik O. D. Otsinka personalu v systemi motyvatsii / O.D. Sytnik // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 11. – S. 84-87.
7. Khmil F. I. Upravlinnia personalom: navch. posibnyk / F. I. Khmil. – K. : Vydavnychi tsentr «Akademiia», 2006. – 488 s.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р. Надрукована/Printed :27.9.2013 р.

УДК 331.54

В.П. АНТОНЮК

Інститут економіки промисловості НАН України

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В статті визначено основні проблеми кадрового забезпечення підприємств вугледобування як основної галузі промисловості України, обґрунтовано потреби підвищення якості людського капіталу для забезпечення конкурентоспроможності промисловості. Обґрунтовано шляхи удосконалення професійного розвитку персоналу вугільної галузі.

Ключові слова: персонал, професійна підготовка, вугільна промисловість, конкурентоспроможність.

PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN THE ENSURING SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF COAL INDUSTRY OF UKRAINE

The article is concerned with the essential problems of enterprise's staffing in coal mining as the main industries of Ukraine. Needs to improve the quality of human capital for ensuring the competitiveness of industry was justified. The paper presented here involves the analysis of professional personnel training in the system of educational institutions and on the production's workplace for this industry, personnel development experience some of particular companies. The ways to improve the professional personnel development in coal industry are proved.

Key words: personnel, vocational training, coal industry, competitiveness

Загальна постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. В умовах інтенсивного входження України в систему міжнародних економічних відносин все більш актуальним стає завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. У рейтингах Глобального індексу конкурентоспроможності Україна посідає невисокі позиції – 82 місце за оцінками 2011-2012 рр., що не відповідає її економічному потенціалу. Підвищення конкурентоспроможності можливе на основі активізації інноваційних процесів, що потребує розвитку якісних характеристик персоналу підприємств.

Україна володіє значним потенціалом кваліфікованої робочої сили, що є однією із її конкурентних переваг. Однак до сучасного періоду певні конкурентні позиції українських компаній на світовому ринку досягалися не за рахунок розвитку та ефективного використання кваліфікованих кадрів у інноваційному виробництві, а на основі низької вартості робочої сили, що підриває економічні основи відтворення і мотивації особистого чинника виробництва. В сучасних умовах необхідно сформувати нові підходи до забезпечення довгострокової конкурентоспроможності на основі розвитку людського капіталу підприємств. Особливо це стосується провідних галузей промисловості України.

В Україні значне коло науковців займається дослідженнями професійного розвитку персоналу. У публікаціях О.Гришної, В.Куценко, І.Каленюк, Л.Лісогор та багатьох інших висвітлюються актуальні проблеми формування кадрів та професійної підготовки. Нерідко проблеми професійної підготовки пов'язуються із потребами інноваційного розвитку. В той же час недостатньо висвітлені галузеві проблеми професійного розвитку персоналу в контексті потреб підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Метою даної статті є дослідження проблем професійного розвитку персоналу вугледобувної галузі як умови підвищення її конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу із повним обґрунтуванням отриманих результатів. В Україні вугледобувне виробництво є провідною галуззю промисловості та вагомим чинником енергетичної безпеки. Прогнозні запаси вугілля перевищують 117 млрд. тонн, а розвідані запаси – 56 млрд. тонн. Крім того, Україна має 8,6 млрд. тонн запасів бурового вугілля. Вугільні родовища вміщують значні запаси газу метану – 12-25 трлн.м³. Вітчизняна вугільна промисловість повністю задовольняє наявний попит в органічному паливі теплових електростанцій і теплоцентралей, домогосподарств та інших споживачів. Лише у коксохімії є потреба щодо імпорту певних марок коксівного вугілля за якісними показниками. З України експортується кам'яне вугілля споживачам 50 країн. Обсяг видобутку вугілля у 2012 році склав 85 млн. тонн [1].

На сьогодні в Україні добування та збагачення вугілля здійснює 250 компаній, у структурі яких діє 145 шахт, з них 43 недержавних.

Слід відзначити, що на сучасному етапі вугледобування є низькоконкурентною сферою, що обумовлено високими витратами виробництва, низьким технічним рівнем основних засобів, слабкими інноваційними процесами. Внаслідок цього українське вугілля втрачає конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Накопичуються запаси нереалізованого вугілля, що негативно позначається на фінансовому становищі підприємств.

На сучасному етапі формується оновлена Енергетична стратегія розвитку України до 2030 р. та Програма розвитку вугільної промисловості України на період до 2030 р. [2, 3]. Перед вугільною промисловістю України ставиться завдання суттєвої модернізації на інноваційній основі, інституційних перетворень (роздержавлення) та удосконалення системи маркетингу ринку вугілля. Передбачається розвиток вугледобувного потенціалу України шляхом: інноваційної модернізації інженерних систем та гірничого господарства діючих шахт; комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів з досягненням, на цій основі, гарантованої безпеки праці шахтарів; високої продуктивності та максимальної рентабельності виробництва; будівництва нових шахт; впровадження інноваційних технологій промислового використання вугільних родовищ та вугільної продукції; створення цілісних технологічних комплексів від видобутку до перетворення вугілля у технологічну та енергетичну продукцію з високою доданою вартістю; комерціалізація інноваційних технологій використання вугілля [3].

Реалізація поставлених завдань вимагає особливої уваги до розвитку кадрового потенціалу галузі, який охоплює значну кількість працівників. У 2011 р. на вугледобувних підприємствах працювало 235,2 тис.чол. промислово-виробничого персоналу, порівняно з 2005 р. їх чисельність скоротилася на 60 тис. осіб. В структурі персоналу частка робітників із видобутку складала 75,5% [4].

Про якісний склад працівників галузі свідчить табл. 1. Дані в цілому по промисловості та у добувній сфері дає змогу виявити деякі тенденції.

Частка молодих працівників (віком 15-34 роки) складає менше третини працівників промисловості. У добувній промисловості вона лише у 2011 р. склала 34,5%. Позитивним є скорочення у добувній промисловості частки працівників передпенсійного та пенсійного віку – з 34,1 до 29,7%. Однак тут значно вищою є частка працюючих пенсіонерів, а серед них - частка тих, які вийшли на пенсію за віком. Це вказує на дефіцит висококваліфікованих кадрів у добувній сфері, який обумовлює необхідність праці пенсіонерів.

Динаміка якісного складу штатних працівників промисловості України*

	Вся промисловість			у тому числі добувна		
	2006	2008	2011	2006	2008	2011
Частка працівників, які мають вищу освіту, %						
- неповну та базову ВО	23,9	23,4	22,8	23,3	23,2	22,5
- повну ВО	17,6	19,4	22,8	11,3	12,3	15,1
Частка молоді (працівників у віці 15-34 років), %	31,7	31,3	32,5	33,1	33,1	34,5
Частка працівників передпенсійного віку, %	12,0	12,4	12,6	12,4	9,0	9,4
Частка працюючих пенсіонерів, %	17,3	18	17,5	21,7	21,3	20,3
- у т.ч. за віком	12,7	13,4	12,9	17,9	17,9	17,0

* Складено за даними статистичного збірника «Праця України» [5]

У сучасних умовах людський чинник виробництва приймає форму людського капіталу, під яким розуміються нагромаджені продуктивні здібності людини, що проявляються у вигляді знань, умінь, кваліфікації, здобутих компетенцій, а також сукупності рис, які характеризують ставлення працівника до роботи (сумлінність, дисциплінованість, мотивованість тощо). Формування людського капіталу відбувається шляхом надбання загальної та професійної освіти, виробничого навчання, створення ефективної системи мотивації персоналу.

Слід відзначити, що у вищих навчальних закладах України готується значна кількість кваліфікованих кадрів для добувної промисловості (табл.2). Закон України «Про підвищення престижності шахтарської праці» (2008 р.) надає пільгові можливості молоді для здобуття професій, необхідних у вугледобуванні. Це сприяє зростанню підготовки, особливо фахівців за рівнем бакалавр і спеціаліст.

Таблиця 2

Обсяги підготовлених у ВНЗ I-IV рівнів акредитації фахівців різних рівнів підготовки за напрямом «розробка корисних копалин» (гірництво) у 2010-2011 та 2012-2013 рр. [13, 14]

Рівні підготовки	2010/11 н.р.	2012/13 н.р.
Молодший спеціаліст	4845	3776
Бакалавр	462	1111
Спеціаліст	2248	2823
Магістр	289	342
Усього	7844	8052

Дані таблиці 2 свідчать, що суттєво зменшилась підготовка молодших спеціалістів – на 22%. Обсяги підготовки бакалаврів, спеціалістів, магістрів зросли. Однак, це ще не говорить про забезпеченість вугледобувної галузі необхідними кадрами. Керівники вугледобувних підприємств відзначають, що більша частка випускників ВНЗ за гірничими спеціальностями не йде працювати на шахти. Це обумовлено найбільшим поширенням важких і небезпечних умов праці. У 2011 р. частка працівників, які працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, у сфері видобутку вугілля, лігніту і торфу складала 77,4% і вона підвищилась порівняно з попередніми роками [5]. Оплата праці на більшості підприємств є відносно невисокою, у працівників, які працюють під землею вона складає 5-7 тис.грн., що відповідає значній інтенсивності праці в небезпечних умовах. Тому вугледобування є непривабливою сферою зайнятості для молоді.

В даний час на ринку праці відчувається гострий дефіцит висококваліфікованих кадрів. Фахівці відзначають проблему з кадровим забезпеченням вугільної галузі, яка проявляється у зниженні рівнів кадрового, інтелектуального, наукового потенціалів як окремих підприємств і установ, так і галузі в цілому. Вже сьогодні проявляється дефіцит робітників і інженерів найвищої кваліфікації, пов'язаний з відсутністю ефективної системи підготовки фахівців у цій галузі, підвищення кваліфікації персоналу, відбувається погіршення рівня освіти в цілому. Існує стійкий дефіцит працівників, які мають підземні робітничі професії – прохідників, електрослюсарів, гірників очисного забою та ін. Має місце також проблема із забезпечення галузі висококваліфікованими інженерними кадрами. А низька ефективність вугледобувного виробництва свідчить про те, що на підприємствах галузі не вистачає висококваліфікованих управлінських кадрів різних рівнів.

Персонал - це головний ресурс організації, і компанія починає вкладати в нього кошти, коли їй потрібні конкурентні переваги, коли вона хоче домогтися якихось результатів. Чим гостріше конкуренція, тим важливим для компанії є професіоналізм і лояльність співробітників.

Сформовані на високому рівні кількісні та якісні параметри людського капіталу підприємства галузі, позитивно впливають на умови і результати реального виробництва шляхом забезпечення робочих місць висококваліфікованими працівниками, які більшою мірою здатні до ефективної трудової та інноваційної діяльності. Це дає можливість більш ефективно використовувати основні засоби виробництва, забезпечувати зниження витрат, підвищення продуктивності праці та якості продукції. Особливе значення нагромадженій людський капітал має для прийняття ефективних управлінських рішень і забезпечення їх реалізації. Так, проблеми розвитку вугільної промисловості України, значною мірою пов'язані з неефективним менеджментом [6]. Підвищення якості кадрового потенціалу у сукупності дає можливість підприємствам впроваджувати технологічні та продуктові інновації,

зберігати наявні й завойовувати нові ринки збуту, що забезпечує збільшення обсягів реалізованої продукції та прибутку від виробничої діяльності.

Багато фірм, особливо великих, стали приділяти серйозну увагу управлінню підвищенням кваліфікації персоналу, підготовці менеджерів, для яких складаються спеціальні програми, у тому числі щодо висування та підготовки резерву, ротації кадрів та ін.

В Україні державна політика щодо забезпечення розвитку кваліфікації працівників визначена Законом України «Про професійний розвиток працівників» (№4312-VI від 12.01.2012). Ст.4 даного закону визначає основні напрямки діяльності роботодавця у сфері професійного розвитку, які охоплюють професійне навчання та атестацію [7]. Аналіз професійного розвитку персоналу у вугільній промисловості здійснено на прикладі Донецької області (табл. 3), у якій працює найбільша частка працівників шахт.

Таблиця 3

Динаміка виробничого навчання у сфері вугледобування у Донецькій області [8, 9]

	2006	2007	2008	2009	2011
Сфера добування вугілля, лігніту та торфу					
Середньорічна кількість працівників, тис. осіб	165,4	158,7	154,1	149,1	147,9
Із них:					
навчено новим професіям, тис. осіб	10,8	9,7	9,9	8,8	9,7
у % середньорічної кількості працівників	6,5	6,1	6,4	5,9	6,5
підвищили кваліфікацію, тис. осіб	18,3	14,8	15,5	12,3	13,4
у % середньорічної кількості працівників	11,1	9,3	10,1	8,2	9,1

Наведені показники свідчать, що чисельність працівників, яких було навчено новим професіям, у вугледобувній промисловості Донецької області неухильно скорочується, що обумовлено скороченням чисельності штатних працівників цієї галузі. Негативним є те, що серед них скорочується частка навчених новим професіям у загальній кількості працівників: у 2006 р. їх частка складала 10,8%, у 2011 р. – знизилась до 9,7%. Ця тенденція негативно впливає на можливість формування кадрового потенціалу висококваліфікованих робітників для вугледобувної промисловості, оскільки в регіоні скорочується підготовка у професійно-технічних навчальних закладах.

В основному навчання здійснювалося на виробництві (95-97%), лише 3-5% здобували нову професію у загальних освітньо-професійних закладах. Підприємства здійснювали переважно не первинну підготовку кадрів, а перепідготовку, що обумовлено декількома причинами. По-перше, рівень первинної підготовки кадрів у навчальних закладах найчастіше не відповідає сучасним вимогам виробництва та специфіці даного підприємства. Тому навчальні підрозділи «доводять» рівень професійної підготовки кадрів до необхідних параметрів. По-друге, технічна модернізація виробництва вимагає оновлення професійних знань. Шляхом виробничого навчання підприємства формують *специфічний людський капітал*, який необхідний саме даному виробничому процесу. Тому не випадково основний обсяг підготовки кадрів здійснювався безпосередньо на виробництві, що забезпечувало тісний зв'язок між формуванням кваліфікації та потребами виробничого процесу.

Внаслідок скорочення чисельності персоналу промисловості, скорочується також чисельність працівників, які підвищували кваліфікацію - у вугільній галузі за 5 років майже 27%. Нестабільною є їх частка в загальній кількості персоналу, у 2011 р. лише 9,1% працівників сфери добування корисних копалин підвищували свою професійну майстерність. Більша частка працівників, що підвищували кваліфікацію, проходили навчання на виробництві (90%), у навчальних закладах таких було близько 10%. За такого стану підвищення кваліфікації кожен працівник вугледобування здійснює його один раз в 11 років. Закон України «Про професійний розвиток працівників» регламентує підвищення кваліфікації один раз у 5 років.

Низька частка працівників, яка охоплена виробничим навчанням, свідчить про технологічну відсталість вугледобувних підприємств. На підприємствах, де відсутні процеси техніко-технологічної модернізації виробництва, немає потреби у формуванні сучасних компетенцій та інноваційно значних рис робітників. Лише технічна модернізація активізує процеси виробничого навчання. Про це яскраво свідчить діяльність по розвитку персоналу компанії ДТЕК, яка для забезпечення виробничого навчання організувала Академію ДТЕК. В ній за 3 роки її існування здійснили професійне навчання 40600 співробітників компанії.

Згідно з річним звітом ДТЕК 2012 «Енергія в дії», компанія активно займається розвитком співробітників. Основою сталого розвитку ДТЕК є висококваліфікований персонал, загальна чисельність якого складає понад 140 тис. співробітників. У 2012 році стартував проект «Модернізація системи навчання на виробництві підприємств групи ДТЕК». В рамках проекту існуючі навчальні центри перетворюються у філії Академії ДТЕК. Для методичної підтримки та розробки стандартів навчання створюються кафедри ДТЕК у співпраці з провідними українськими вузами. Починаючи з 2009 року, Компанія успішно співпрацює з такими навчальними закладами, як Донецький національний технічний університет, Дніпропетровський національний гірничий університет, НТУУ «Київський політехнічний інститут». В рамках програми партнерства з ВНЗ у 2012 році відбулося відкриття трьох лабораторій НТУУ «Київський політехнічний інститут». Інвестиції в проект склали близько 700 тис. грн.

Всі навчальні центри працюють за єдиними, сучасними програмами навчання і готують кваліфікованих працівників для підприємств ДТЕК. В Академії ДТЕК у 2012 році пройшли навчання 21,6 тис. співробітників, що майже в два рази більше порівняно з 2011 роком (12,2 тис. співробітників). Всього за три роки існування Академії ДТЕК 40 600 співробітників Компанії завершили навчання в рамках програм розвитку компетенцій, модульних програм, спецкурсів та курсів дистанційного навчання [10].

Проте, слід відзначити, що на більшості підприємств галузі рівень професійної підготовки є невисоким. При цьому виділяють мізерні кошти на професійний розвиток персоналу. У 2010 р. у структурі загальних витрат на робочу силу витрати на професійне навчання у добуванні вугілля склали 0,2% або 11 грн. на місяць на одного працівника [15].

Можна зробити висновок, що підприємства недостатньо інвестують у розвиток людського капіталу, при цьому не користуються можливостями, наданими українським законодавством. Згідно з Податковим Кодексом України дозволяється відносити на собівартість до 3% коштів від фонду заробітної плати, які вони використовують на навчання персоналу. Однак у більшості підприємств кошти на виробниче навчання значно менше цього рівня. Витрати на розвиток персоналу на українських підприємствах є вкрай низькими, порівняно з розвиненими країнами та провідними міжнародними компаніями. Так, наприклад, корпорація «Моторола» щорічно інвестує в підготовку кадрів 120 млн. дол. [11, с. 31]. У Бельгії підприємства витрачають на навчання одного працівника 1200 євро на рік, половина цієї суми компенсується державою [12].

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про недостатній професійний розвиток персоналу вугільної галузі України в цілому, не зважаючи на позитивні приклади на окремих підприємствах. Стратегія модернізації галузі потребує більш активних дій щодо поліпшення кадрового забезпечення, підвищення якості робочої сили.

Забезпечення професійного розвитку персоналу можливо на основі таких заходів:

на галузевому рівні:

удосконалення системи освітніх стандартів з професійної підготовки робітників і фахівців за професіями, необхідними для вугільної промисловості;

розробка прогнозів потреби вугледобувної галузі у кадрах у розрізі основних професій і професійних груп;

формування державного замовлення на підготовку необхідних для галузей робітників і фахівців на основі угод між Міністерством освіти та організаціями роботодавців щодо обсягів підготовки та гарантій працевлаштування;

узагальнення позитивного досвіду міжнародних та вітчизняних компаній у сфері професійного розвитку персоналу та доведення до відома усіх підприємств вугледобування;

стимулювання тісного співробітництва підприємств із професійно-технічними та вищими навчальними закладами з питань підготовки кадрів.

на рівні підприємств:

створення на підприємствах розгалуженої системи виробничого навчання та підвищення кваліфікації персоналу, що охоплює всі категорії працівників та всі форми навчання;

моніторинг кадрового забезпечення підприємств, відповідності кваліфікаційного рівня працівників вимогам модернізації виробництва та впровадження інноваційних процесів;

розробка комплексних планів підвищення кваліфікації. Забезпечення перманентного підвищення кваліфікації всіх працівників у відповідності до вимог виробництва. Упровадження системи безперервного навчання; суттєве збільшення фінансування виробничого навчання, що є інвестиціями в людський капітал.

Література

1. Стратегія розвитку вугільної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/>
2. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. / Міністерство енергетики та вугільної промисловості (проект). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
3. Програма розвитку вугільної промисловості України на період до 2030 р. (проект) / Міністерство енергетики та вугільної промисловості (проект). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
4. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2011 року // ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр. – Макіївка, 2012. - 154 с.
5. Праця України у 2011 рік: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 323 с.
6. Жирош Т. Шахты просят денег / ИА "Агентство промышленной политики" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pda.minprom.com.ua>
7. Закон України «Про професійний розвиток працівників (із змінами, внесеними згідно із Законом № 5067-VI від 05.07.2012) // Урядовий кур'єр. - № 27. - 11.02.2012 р.
8. Професійне навчання кадрів у Донецькій області у 2009 році / Держкомстат України, Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2010. – 38 с.
9. Професійне навчання кадрів у Донецькій області у 2011 році / Держкомстат України, Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2012. – 37 с.
10. Энергия в действии. Годовой отчет ДТЭК 2012 г. / Финансовые и производственные достижения Компании. Официальный ресурс ДТЭК. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/>
11. Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам зарубежной печати) / Ежемесячный информационный бюллетень. – М.: РАН, ВИНТИ, 2008. – 48 с.
12. Шмидт В.Р. Организация обучения на производстве в развитых странах Запада / В.Р. Шмидт // Труд за рубежом. – 2007. - № 8. – С.8-10.
13. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – Київ, 2011. – 207 с.
14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – 188 с.
15. Витрати на робочу силу: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – 75 с.

References

1. Stratehiia rozvytku vuhilnoi promyslovosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mpe.kmu.gov.ua/>
2. Onovlennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 r. / Ministerstvo enerhetyky ta vuhilnoi promyslovosti (proekt). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mpe.kmu.gov.ua>
3. Prohrama rozvytku vuhilnoi promyslovosti Ukrainy na period do 2030 r. (proekt) / Ministerstvo enerhetyky ta vuhilnoi promyslovosti (proekt). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mpe.kmu.gov.ua>
4. Osnovni pokaznyky roboty vuhilnoi promyslovosti Ukrainy za sichen-hruden 2011 roku // VP «Haluzevyi informatsiino-rozrakhunkovi tsentr. – Makiivka, 2012. -154 p.
5. Pratsia Ukrainy u 2011 rik: stat. zb. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012. – 323 p.
6. Zhyrosh T. Shakhti prosiat denezh / YA "Ahenstvo promyshlennoi polytyky"// [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://pda.minprom.com.ua>
7. Zakon Ukrainy «Pro profesiyni rozvytok pratsivnykiv (iz zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonom # 5067-VI vid 05.07.2012) // Uriadovi kurier. - # 27. - 11.02.2012 .
8. Profesiine navchannia kadrov u Donetskii oblasti u 2009 / Derzhkomstat Ukrainy, Holovne upravlinnia statystyky u Donetskii oblasti. – Donetsk, 2010. – 38 p.
9. Profesiine navchannia kadrov u Donetskii oblasti u 2011 / Derzhkomstat Ukrainy, Holovne upravlinnia statystyky u Donetskii oblasti. – Donetsk, 2012. – 37 p.
10. Enerhiya v deistvyi. Hodovoi otchet DTEK 2012 / Fynansovie proyzvodstvennie dostyzhennia kompanyy. Ofytsyalnii resurs DTЭК. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://www.dtek.com/>
11. Ekonomyka y upravlenye v zarubezhnikh stranakh (po materyalam zarubezhnoi pechaty) / Ezhemesiachnii informatsyonnii biulleten. – M.: RAN, VYNYTY, 2008. – 48 p.
12. Shmydt V.R. Orhanyzatsiia obuchenya na proyzvodstve v razvytykh stanakh Zapada / V.R. Shmydt // Trud za rubezhom. – 2007. - # 8. – pp. 8-10.
13. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2010/11 navchalnogo roku: Statystychnyi biuletен // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv, 2011. – 207 p.
14. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2012/13 navchalnogo roku: Statystychnyi biuletен // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv, 2013. – 188 p.
15. Vytraty na robochu sylu: Statystychnyi biuletен // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv: «Informatsiino-analitychne ahenstvo», 2011. – 75 p.

Рецензія/Peer review : 22.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 338.436

Л.М. БЕРЕЗІНА

Полтавська державна аграрна академія

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК

Анотація. Досліджуються проблеми впливу соціального партнерства на процеси еволюції господарських відносин підприємств агропромислового комплексу, забезпечення їх ефективності. Соціально-орієнтована економіка розглядається як модель сучасного суспільства, організаційно побудованого на принципах соціальної справедливості, рівності, законності, соціальної захищеності, що забезпечує громадянам країни соціально-економічні гарантії, зайнятість, високий рівень життя.

Ключові слова: агропромисловий комплекс; соціальне партнерство; соціально-орієнтована економіка; організаційно-економічні відносини.

L. BEREZINA

Poltava State Agrarian Academy

SOCIAL PARTNERSHIP IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF EFFECTIVE RELATIONSHIPS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The essence of social partnership in the conditions of socially-oriented transformation of the national economy is considered. The problems of social partnership influence on the processes of evolution of economic relationship between the enterprises of agro-industrial complex, their efficiency providing.

Socially oriented economy is considered as a model of modern society organizationally built on the principles of social justice, equality, rule of law, social security, providing socio- economic security, employment, high standard of living to its citizens. Highlighted the fact that the formation of socially oriented economy to ensure effective organizational and economic relations of agricultural enterprises is occupied by the establishment of social partnership as a means of achieving a balance between the needs and interests of the major structural components of the social environment.

The influence of social partnership on the development of effective relationships of agricultural enterprises is considered.

Keywords: agro-industrial complex, social partnership, socially oriented economy, organizational and economic relations.

Вступ

Постановка проблеми. Для розвитку суспільства соціальне партнерство забезпечує створення таких умов, за яких в інтересах населення функціонують певні органи, впроваджуються у життя гуманістичні ідеї і принципи регулювання соціально-трудова і пов'язаних з ними економічних та політичних відносин, опрацьовуються, приймаються та реалізуються у господарській практиці конкретні стратегії. Саме завдяки соціально-орієнтованій трансформації національної економіки, розвитку соціального партнерства стає можливим і формування та подальший розвиток ефективних господарських відносин підприємств агропромислового комплексу. Зазначимо, що соціальне партнерство забезпечує реалізацію відповідної соціальної політики, є підґрунтям вирішення соціальних конфліктів,

сприяє зростанню життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання окремих аспектів формування та розвитку взаємовідносин підприємств АПК зробили такі українські науковці: В. Амбросов, В. Богачов, В. Бойко, В. Власов, В. Гончаров, Л. Донець, Л. Дядечко, О. Єрмаков, О. Крисальний, М. Малік, Г. Мазнев, Л. Михайлова, В. Рабштина, П. Саблук, М. Сахацький, О. Скидан, В. Ткаченко, М. Федоров, Є. Ходаківський та інше. Проблеми розвитку відносин між підприємствами розглядалися також у роботах зарубіжних науковців, а саме: Р. Бауера, А. Ендрюса, Дж. Кейнса, Ф. Котлера, Штефана фон Крамон-Таубаделя, В. Томаса, Р. Харрода, Л. Штріве та ін.

Позитивно оцінюючи наукові надбання згаданих авторів, разом з тим, зазначимо, що спостерігається різноспрямованість досліджень, відсутні системні розробки, присвячені формуванню та розвитку відносин підприємств АПК на теренах соціального партнерства у межах соціально-орієнтованої економіки. Розглядаючи фінансові, соціально-демографічні, екологічні, інноваційні, інтеграційні та деякі інші аспекти, дослідники лише фрагментарно приділяють увагу оцінці стану та перспективам і шляхам подальшого формування і розвитку взаємовідносин підприємств АПК. Проблеми дослідження впливу розвитку соціального партнерства на процеси еволюції таких відносин залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині проблеми обґрунтування напрямів та шляхів формування і розвитку ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК на теренах соціального партнерства у межах соціально-орієнтованої економіки набула гостроти, що визначає актуальність і зумовлює вибір теми даної статті.

Формулювання цілей. Стаття розкриває сутність соціального партнерства за умов соціально-орієнтованої трансформації національної економіки, визначає його вплив на формування ефективних відносин підприємств агропромислового комплексу.

Викладення основного матеріалу. У теорії товарного господарства питання стосовно ринкового механізму є одним з основних. Пізнання його сутності дає змогу зрозуміти організацію товарного господарства та його регулювання з боку держави. Саме тому, що йому властивий ринковий механізм, товарне господарство є системою природного порядку, яка саморозвивається і саморегулюється. З цих позицій ринковий механізм розглядається як форма організації господарської діяльності, за якої як споживачі, так і суб'єкти ринку взаємодіють і переслідують власні економічні вигоди.

Державне регулювання сучасного ринку здійснюється за допомогою правових актів господарського спрямування, фінансової підтримки науки, освіти, культури, соціального захисту населення, через податкову, кредитну, банківську системи, політику ціноутворення та інші регулятори, що забезпечують державну соціально-економічну політику. Дискусії щодо місця держави у ринковій економіці зводяться до 2 теорій. Перша спирається на те, що механізм вільного ринку має внутрішні хиби, і, перш за все, він позбавлений можливостей забезпечення економічної стабільності, а тому державне регулювання має охоплювати, з одного боку, забезпечення суспільних благ, ефективності, соціальної справедливості, а з іншого – високоефективної обґрунтованої стратегії формування структури національного господарства, підтримки країнах пріоритетних галузей, стабільного розвитку регіонів та суб'єктів господарювання різних форм власності і організаційної побудови, використовуючи індикативне планування та інші важелі регулювання економіки.

Друга теорія зводиться до того, що держава має обмежити втручання в економіку, вважаючи державне управління бюрократичним, неефективним, шкідливим відносно індивідуальної господарської ініціативи, стабілізації економіки тощо. Прихильники такої теорії вважають, що вільний ринок сам забезпечує макроекономічну стабільність, а роль держави має бути обмеженою виконанням традиційних функцій, що забезпечують стабільні темпи зростання грошової маси.

Отже, серед низки організаційних елементів ринкового механізму регулююча роль держави надзвичайно важлива у структурній перебудові національної економіки, і, зокрема, формуванні продовольчого ринку. Проте, жоден із державних регуляторів економіки не є ідеальним, оскільки, даючи позитивний ефект в одному випадку, призводить до негативних наслідків в іншому. До того ж у різних країнах застосовуються як адміністративні, так і економічні методи регулювання, що взаємно доповнюються і забезпечують найбільший ефект від їх оптимального використання.

Суб'єктами продовольчого ринку є усі відокремлені одна від одної одиниці господарювання агропромислового комплексу, що керуються власними економічними інтересами. Разом з тим, усі вони потребують постійного відновлення організаційно-економічних взаємозв'язків, оскільки є учасниками єдиного процесу відтворення продовольчих та непродовольчих товарів, виготовлених із сільськогосподарської сировини, що взаємопов'язані послідовно, де кожен є споживачем ресурсів, вироблених на попередній стадії відтворювального циклу, і одночасно – виробником ресурсів, призначених до споживання на наступній стадії.

Світовий досвід переконує, що баланс інтересів усіх учасників єдиного технологічного процесу має встановлюватися єдиним центром за допомогою системи нормативних та законодавчих важелів, що віддзеркалюють галузеву специфіку. Найскладнішим є опрацювання та освоєння механізму економічного захисту центральної комплексоутворюючої ланки системи – сільського господарства, якому притаманні сезонність виробництва і залежність від біокліматичного потенціалу. Специфічність комплексних організаційно-економічних систем полягає переважно у їх здатності до саморегулювання та саморозвитку, за принципом: кожна ланка системи має контролюючі функції щодо виробничої ланки, а сукупний контроль системи належить продовольчому ринку, який формує пропозиції виробників за асортиментом, якістю та обсягом вироблюваної продукції до збалансованих платоспроможних потреб (попиту).

Стрижнем поєднання чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємств усіх сфер агропромислового комплексу є трудові ресурси. Прагнучи активізувати людський чинник, часто покладаються на його силу, забуваючи, що здатність учасників виробництва спрямовувати усі сили на зростання ефективності виникає не сама по собі, а під впливом системи економічних, соціальних, психологічних чинників. Праця, підтримана наукою

і технікою, удосконалює господарські навички людини, трансформує природні властивості речовини, штучно створюючи засоби, предмети праці та інші чинники виробництва. Розвиток автоматизації виробництва призводить до раціонального використання природних багатств і господарського потенціалу, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективної дії механізму господарювання.

Постійне загострення інтересів економічної системи у цілому та індивідуальних інтересів (працівників, інвесторів, власників тощо) зумовлює тенденцію до поглиблення відносин між окремими структурними складовими у системі агропромислового комплексу. Варто зазначити, що виграє і економічна система у цілому, і кожен з учасників господарських відносин у разі, коли вони будуть керованими та ґрунтуватимуться на принципах ринку. Звідси витікає необхідність подальшого удосконалення організаційно-економічних відносин між підприємствами усіх сфер АПК.

Погоджуємося з тим, що обґрунтована координація зусиль щодо подолання протиріч є однією з головних передумов забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу та формування на споживчому ринку власних продовольчих ресурсів. Разом з тим, наголосимо, що незважаючи на наявність інституційних механізмів, які мають вагомий потенціал гармонізації відносин суб'єктів агропромислового комплексу, функціонування останнього дослідники і практики не наважуються назвати ефективним, а низка спроб щодо його реформування виявилася просто марною. Отже, вважаємо що подальше удосконалення організаційно-економічних відносин між підприємствами будь-яких сфер агропромислового комплексу потребує глибоких наукових пошуків та опрацювання відповідних практичних рекомендацій.

У дослідженні розглядаємо механізм ринку як поєднання низки об'єктивних економічних законів та інших структурних складових, що є основою певного способу організації господарської діяльності на умовах саморегулювання, характерною особливістю якого є цілеспрямоване використання ресурсів, формування цінової політики, залучення інвестиційних коштів з метою задоволення потреб споживачів як членів суспільства.

Попит на ринку формується під дією закону попиту, зміст якого полягає у тому, що між ціною товару і величиною попиту на нього з боку покупців існує зворотна залежність за інших рівних умов.

Ринкова пропозиція – це обсяги товарів, присутніх на ринку, ціна яких мотивує продуцентів. Зауважимо, що закон пропозиції віддзеркалює пряму залежність пропонованої сукупності товарів та цін на них.

Отже, розглянуті нами параметри дозволяють охарактеризувати внутрішній споживчий ринок як України у цілому, так і її окремих регіонів, як складний механізм, елементи якого постійно знаходяться у динаміці; він виступає визначальною ланкою у забезпеченні балансу між попитом і пропозицією. Серед головних умов його ефективного функціонування та подальшого розвитку виокремили такі:

розвиток тих елементів механізму ринку, які формують матеріальну зацікавленість виробників у підвищенні рівня забезпечення попиту за одночасного отримання ними необхідної маси прибутку;

забезпечення високого рівня гнучкості виробничого потенціалу будь-яких суб'єктів АПК, що дозволить вносити оперативні зміни у стратегії розвитку підприємств за умов коливання ринкової кон'юнктури та інших зовнішніх умов їх функціонування;

подальший розвиток інфраструктури, елементи якої обслуговують потоки сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, а також грошові потоки, що має безпосереднє віддзеркалення на рівні розвитку організаційно-економічних відносин підприємств агропромислового комплексу;

стабілізація грошового обігу та формування ефективної фінансово-кредитної системи.

У розвитку організаційно-економічних відносин підприємств АПК важливе значення має соціально-орієнтована трансформація економіки держави. У широкому розумінні соціально орієнтована економіка може розглядатися як модель сучасного суспільства, організаційно побудованого на принципах соціальної справедливості, рівності, законності, соціальної захищеності, що забезпечує громадянам країни соціально-економічні гарантії, зайнятість, високий рівень життя.

Модель розвитку соціально-орієнтованої економіки поєднує ринкове саморегулювання та регулюючий вплив держави, визначає критерії, які зумовлюють соціальну спрямованість економічної системи, визначає вектори розвитку соціального партнерства.

Варто наголосити, що усі процеси соціально-економічного життя підпорядковуються об'єктивним законам розвитку та подальшого удосконалення системи. Розвиток індивіда, суспільства відбувається під їх впливом, незалежно від бажання останніх. Але такий розвиток може бути прискореним, якщо людина, суспільство, спираючись на знання об'єктивних діалектичних, соціально-економічних законів і закономірностей, найбільш повно будуть враховувати їх у процесах планування власної діяльності. Це повною мірою стосується і формування ефективних організаційно-економічних відносин між підприємствами АПК [1].

Основними умовами ефективного просування до соціально орієнтованого суспільства стають: модифікація (удосконалення) ринкової системи, її орієнтація на соціально-економічні аспекти розвитку; політична, законодавча, економічна і соціальна стабільність; усвідомлення та визнання системи індивідуальних та суспільних цінностей на національному рівні; формування макро- та мікроінструментарію, відповідних інститутів з метою її захисту, підтримки і розвитку; розвиток наукового потенціалу. Соціально орієнтоване суспільство задовольняє потреби національної економіки у знаннях, інтелектуальних технологіях тощо, що забезпечує високу конкурентоспроможність підприємств будь-якої галузі національної економіки, а з іншого боку, на якісно новому рівні забезпечуються потреби самого індивіда [2].

Перспективи розвитку суспільства та його індивідів визначає соціальна система, яка поєднує потреби людини протягом життя стосовно усіх сфер та середовища існування. Нині спостерігається світова тенденція формування певних соціальних стандартів, що торкаються як виробництва, так і споживання, створюють підґрунтя мотиваційного механізму.

У царині формування соціально-орієнтованої економіки для забезпечення ефективних організаційно-економічних відносин підприємств агропромислового комплексу особливе місце належить налагодженню

соціального партнерства як засобу досягнення балансу потреб та інтересів між основними структурними компонентами соціального середовища, а саме: державою в особі органів влади, об'єднань роботодавців – повноважних представників власників, профспілкових утворень як захисників інтересів найманих працівників. Саме від рівня узгодженості дій згаданих структур на основі компромісів у вирішенні суспільно важливих проблем залежить рівень розвитку як усієї національної економіки, так, зокрема, і підприємств агропромислового комплексу, темпи їх інтеграції у європейський та світовий простір.

У даний час зміна суспільної організації виробництва та форм власності зумовили низку проблем як економічного, так і суспільно-політичного характеру, тому виключної актуальності набуває питання дієвості соціального партнерства. Спробуємо узагальнити погляди на сутність соціального партнерства та його роль у розвитку організаційно-економічних відносин підприємств АПК.

Соціальне партнерство розглядається у двох аспектах: у широкому розумінні – як суспільна угода між класами і соціальними групами щодо забезпечення певних умов співіснування шляхом узгодження інтересів сторін; у вузькому розумінні – як спосіб узгодження інтересів соціальних груп у сфері праці [3, с. 285-293]. Варто зазначити, що соціальне партнерство має вплив також і на сферу економіки і політики.

Суспільне призначення соціального партнерства полягає у створенні та функціонуванні певних органів, впровадженні у життя гуманістичних ідей і принципів регулювання соціально-трудова і пов'язаних з ними економічних та політичних відносин, опрацювання, прийняття та реалізацію конкретних ефективних рішень. Зауважимо, що соціальне партнерство забезпечує реалізацію відповідної соціальної політики, є підґрунтям вирішення соціальних конфліктів, сприяє зростанню життєвого рівня населення.

Основним мотивом і, водночас, метою соціальної взаємодії людей щодо пошуку робочих місць є їх намагання забезпечити умови власної життєдіяльності, отже, соціальне партнерство можна розглядати як активне ставлення суб'єктів зайнятості до сфери власної життєдіяльності, яка пов'язана з працею, її змістом і цілями.

Соціальне партнерство забезпечує стабільність розвитку суспільства, поєднує інтереси учасників господарських та інших суспільних відносин, а результатом його є зростання добробуту населення. Оскільки в Україні так і не сформований прошарок середнього класу населення, то проблеми порозуміння між різними суспільними класами є актуальними та потребують подальшого дослідження і розвитку. Серед основних критеріїв оцінки результативності соціального партнерства є соціальний захист населення [4].

Розвиток організаційно-економічних відносин підприємств АПК варто пов'язувати з характеристикою сучасного стану їх господарювання, що виявляється у таких рисах:

транзитивний стан організаційно-правових і виробничих структур, які формують окремі сегменти діяльності суб'єктів АПК, що пояснюється незавершеністю процесу зміни власника та права власності на землю і майно;

усі суб'єкти агропромислового комплексу функціонують в однаковому економічному середовищі, тому трансформації форм господарських утворень не змінюють їх сутності;

створення приватних підприємств в усіх сферах агропромислового комплексу зумовлює їх статус як самостійних та економічно відповідальних суб'єктів ринкових відносин;

підвищуються вимоги ринкового середовища до знань, необхідності використання значних обсягів інформації, підвищення рівня та обґрунтованості управлінських рішень в умовах недосконалої конкуренції, нееквівалентності міжгалузевих відносин, недосконалої інфраструктури ринку, цінових коливань на сільськогосподарську продукцію, сировину, енергію та інші засоби виробництва;

зростають ризики господарської діяльності тощо.

Зауважимо, що агропромислове виробництво в Україні, як і в інших країнах світу, представлене трьома типами підприємств: великими, середніми й малими. Ефективне використання потенціалу підприємств агропромислового комплексу можливе лише за чіткого розподілу праці між ними, глибокої спеціалізації і кооперування, комбінування ресурсів. Отже, практика потребує розрахунків оптимальних розмірів кожного типу підприємств, що входять до складу АПК, залежно від природно-ресурсних чинників, розвитку продуктивних сил і технологій, кон'юнктури агропродовольчого ринку, ефективності внутрішньої державної підтримки та пріоритетності забезпечення соціальних стандартів життя населення.

Сучасні тенденції зміни структурної побудови виробництва у сфері АПК не призвели до належного наповнення продукцією національного споживчого ринку, залишається низьким конкурентний статус підприємств та рівень життя мешканців сільських поселень.

Важливе значення для становлення і розвитку взаємовідносин підприємств АПК має забезпечення ефективного товаропросування сільськогосподарської сировини, продукції та продовольства. Поширена думка стосовно того, що вирішення цієї проблеми можливе за зниження собівартості вироблюваної продукції, адже собівартість розглядається в економічній теорії як особлива категорія, що поєднує усі грошові витрати будь-якого суб'єкту, спрямовані на забезпечення відтворення його господарської діяльності, а різниця між отриманим доходом і нею формує прибуток, розмір якого збільшується за умови зниження собівартості.

Тому, саме соціальне партнерство має бути покладеном в основу формування ефективних організаційно-економічних відносин між підприємствами АПК на теренах формування соціально орієнтованої економіки.

Висновки

Отже, у статті розкрито сутність соціального партнерства за умов соціально-орієнтованої трансформації національної економіки, визначено його вплив на формування ефективних відносин підприємств агропромислового комплексу.

У перспективі потребують поглибленого наукового узагальнення проблеми забезпечення ефективного функціонування місцевих споживчих ринків у контексті розвитку відносин з підприємствами усіх сфер агропромислового комплексу.

Література

1. Березіна Л.М. Перспективи розвитку взаємовідносин підприємств АПК у контексті євроінтеграції / Л.М. Березіна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Вип. 2 (12). – Харків: ХДУХТ, 2010. – С. 432-437.
2. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК: монографія / Л.М. Березіна. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.
3. Агрпромиловий комплекс України: стан та перспективи розвитку. Науковий збірник за матеріалами УІІ Пленуму Спілки економістів України та Всеукраїнської науково-практичної конференції / За заг. ред. В.В. Оскольського. – К.: Аратта, 2009. – 350 с.
4. Березіна Л.М. Соціальне партнерство у взаємовідносинах підприємств АПК / Л.М. Березіна // Менеджмент предпринимательской деятельности: матер. девятой научно-практической конф. молодых ученых, аспирантов и студентов с международным участием, (11-12 апреля 2011 г.). – Симферополь: ДИАЙПИ, 2011. – С. 46-48.

References

1. Berezina L.M. Perspektivy rozvytku vzayemovidnosyn pidpryyemstv APK u konteksti yevrointehratsiyi / L.M. Berezina // Ekonomichna stratehiya i perspektivy rozvytku sfery torhivli ta posluh: zb. nauk. pr. – Vyp. 2 (12). – Kharkiv: KhDUKhT, 2010. – S. 432-437.
2. Berezina L.M. Orhanizatsiyno-ekonomichni aspekty formuvannya vidnosyn pidpryyemstv APK: monohrafiya / L.M. Berezina. – Poltava: InterHrafiika, 2012. – 280 s.
3. Ahropromyslovyy kompleks Ukrayiny: stan ta perspektivy rozvytku. Naukovyy zbirnyk za materialamy UII Plenumu Spilky ekonomistiv Ukrayiny ta Vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi / Za zah. red. V.V. Oskol's'koho. – K.: Aratta, 2009. – 350 s.
4. Berezina L.M. Sotsial'ne partnerstvo u vzayemovidnosynakh pidpryyemstv APK / L.M. Berezina // Menedzhment predprynimatel'skoy deyatelnosti: mater. devyatoy nauchno-praktycheskoyi konf. molodykh uchenykh, aspyrantov y studentov s mezhdunarodnym uchastyem, (11-12 aprelya 2011 h.). – Symferopol': DYAYPY, 2011. – S. 46-48.

Рецензія/Peer review : 10.9.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 331.101.3

М.Д. ВЕДЕРНИКОВ, М.І. ЗЕЛЕНА
Хмельницький національний університет

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто основні форми мотивації персоналу та їх особливості за кордоном. Визначено недоліки мотивації персоналу на українських підприємствах та зроблено висновок про доцільність впровадження зарубіжного досвіду.

Ключові слова: мотивація, зарубіжний досвід, елементи мотивації, потреба, заохочення.

M. VEDERNIKOV, M. ZELENA
Khmeltsky National University

EXPEDIENCY OF WORLD EXPERIENCE OF STAFF MOTIVATION IN UKRAINIAN COMPANIES

Abstract - The aim of the article is to study the contents of the main forms of motivation abroad, as well as identifying and implementing the most effective methods for domestic enterprises. The article discusses the basic shape motivation and their features abroad. Detected deficiencies motivation in Ukrainian enterprises and concluded whether the introduction of foreign experience. All people have with their individual needs and requires individual approach to them. So we have to engage in a process of motivation in domestic enterprises experience of foreign colleagues.

Keywords: motivation, international experience, the elements of motivation, need, encouraging

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реалії сучасної економіки України привертають увагу науковців та практиків до необхідності ефективного управління підприємством. Варто відмітити, тісний взаємозв'язок між такими поняттями як мотивація персоналом та управління персоналом. Кожне підприємство має на меті формування, зміцнення та підвищення своїх конкурентних переваг, при чому бажано, щоб це відбувалося найефективнішим, вигідним для підприємства способом. Саме з метою створення сприятливих передумов успішного вирішення задач розвитку та забезпечення довготривалої конкурентоздатності, пріоритетним напрямком роботи підприємства являється забезпечення його трудовими ресурсами в необхідній кількості з гідною заробітною платою та підвищеною привабливістю робочих місць.

Вітчизняні підприємства на практиці відчули, що розвиток і успіх ринкових відносин неможливі без пошуку нових сучасних форм мотивації і стимулювання праці, які нині використовують закордонні компанії. В даний час у багатьох зарубіжних країнах мотиваційні аспекти управління персоналом набули великого значення, саме тому закордонний досвід мотивації персоналом може з успіхом бути перенесений на практику українських підприємств, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили Г. Дмитренко, В. Абрамов, В. Данюк, М. Дороніна, Т. Завіновська, Д. Богиня, Й. Завадський, А. Колот, О. Сьсков, В.

Гриньова, В. Пономаренко, О. Грішнова, М. Карлін, О. Пушкар, Л. Червинська та інші. Теоретичною базою для аналізу мотивації праці стали наукові праці російських вчених В. Адамчука, А. Здравомислова, Л. Шаховської, В. Ядова, В. Травіна, О. Виханського, А. Леонтєва, Б. Генкіна, С. Каверіна та ін. Однак, варто відмітити, що ряд завдань теоретико-методологічного обґрунтування, формування та розвитку, розробки, практичні засади застосування системи мотивації персоналу досі не одержали свого остаточного визначення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження змісту основних форм мотивації персоналу за кордоном, а також виявлення і впровадження найбільш дієвих методів на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивація є невід'ємним та обов'язковим інструментом управління персоналом. Вона є одним з головних факторів, що визначає відносини між співробітниками і підприємством. Система мотивації узгоджує різноманітні інтереси найманих робітників та роботодавців. Тобто, мотивація сприяє утворенню спільності інтересів з метою ефективного функціонування підприємства в цілому. Система мотивації об'єднується в п'ять відносно самостійних елементів: матеріальне стимулювання, поліпшення якості робочої сили, вдосконалення організації праці, залучення персоналу в процесі управління і нематеріальне стимулювання.

Оплата праці безумовно відіграє велике значення як один із елементів мотивації персоналом, проте постійне зростання її рівня не сприяє як підтриманню активності на певному рівні, так і росту виробництва праці в цілому. Застосування цього методу може бути корисним щодо досягнення короткострокових підвищень у виробництві праці. Зрештою відбуваються певні накладки або звикання до цього виду впливу. Одноманітний вплив на персонал лише грошовими методами не може привести до довгострокового підвищення виробництва [1, с. 55].

В Україні прийнято вважати, що найкраща нагорода за працю – гроші, проте кращі західні менеджери з управління персоналом відводять значну роль нематеріальним способам мотивації.

Потреби постійно змінюються, тому неможна розраховувати, що мотивація, яка спрацювала одного разу, знову виявиться ефективною. З розвитком особистості розширюються можливості, потреби у самовираженні. Таким чином, процес мотивації шляхом задоволення потреб являється нескінченним.

Вдосконалення організації праці як напрям поліпшення мотивації персоналу включає розширення трудових функцій, поліпшення умов праці, збагачення праці, виробничу ротацию, застосування гнучких графіків роботи тощо [1, с. 56].

На сьогодні існує досить велика кількість мотиваційних теорій про те, яким чином слід заохочувати персонал. Застосування цих теорій і підходів до мотивації персоналу має певні свої особливості, які слід враховувати.

На заході проблема розуміння мотивації персоналом набагато ширше, ніж на Україні. У нашій країні прийнято вважати, що людина працює виключно заради грошей. Звичайно, питання про заробітну плату повинно стояти на першому місці, адже тільки дуже рідкісні активісти працюють за ідею. Але якщо підприємство надасть своєму співробітнику можливість відвідувати корпоративні курси по вивченню іноземної мови або абонемент у басейн, то, звичайно зрозуміло, що працівник із задоволенням скористається цією пропозицією [2, с. 87].

Поруч із фінансовою стороною, за кордоном, помітна роль відводиться нематеріальним способам мотивації. Західні менеджери по управлінню персоналом давно дійшли висновку про те, що персонал підприємства являється головною їхньою цінністю, тому їх необхідно берегти та цінувати, адже від працездатності колективу залежить успіх підприємства.

Доцільно розглянути мотивацію персоналом за кордоном, а також який саме має вигляд мотивація по-іноземному. Мотивацію персоналом у США можна охарактеризувати як «пряники по американськи», адже дану країну можна віднести до ідеологів сучасних методів ведення бізнесу.

США являється фундатором таких понять як «HR» і «внутрішньо-корпоративна культура». У 60-і роки ХХ століття в США були розроблені основні принципи роботи з людськими ресурсами, системи матеріальної і нематеріальної мотивації, способи підвищення лояльності до співробітників.

Велику увагу американці приділяють і підвищенню кваліфікації своїх працівників. На їхніх підприємствах витрати на усі види навчання складають практично 800 млн доларів на рік. Навчання, на думку американців, сприяє підвищенню індивідуальної трудової віддачі і збільшенню прибутку підприємства [3, с. 114].

Методи мотивації на підприємствах США можна поділити на дві групи: ті, що підтримують престиж організації, і ті, що стимулюють продуктивність і якість праці. Методи першої групи забезпечують підбір і закріплення найбільш кваліфікованих кадрів, другі – підтримують високий рівень результативності. До методів першої категорії можна віднести відрахування в пенсійний фонд, страхові і лікарняні доплати, участь в прибутках. До другої категорії відносять преміювання у формі грошових виплат, просування по кар'єрній сходові, моральне стимулювання тощо. [4]

Практично усі американські підприємства, окрім системи винагород, надають своїм співробітникам медичне страхування за рахунок коштів підприємства, програми підвищення кваліфікації, корпоративні обіди і багато інших різноманітних заохочень. Так, для прикладу, корпорації IBM і AT&T у відповідь на зміни демографічної ситуації у країні розробили та успішно реалізували так звані сімейні програми. Велика частина співробітників цих компаній - люди у віці до 40 років, у багатьох з яких є маленькі діти. Керівництво корпорацій надає цим працівникам можливість працювати по гнучкому графіку, допомогу в підборі нянь, корпоративні дитячі сади і ясла, а також організує свята для співробітників з дітьми.

Цікавою є практика, що застосовується в найбільшій американській корпорації Walt Disney: на центральній вулиці Діснейленду вітрини вікон кафе присвячуються найбільш цінним співробітникам [4].

У нашому дослідженні варто відмітити досвід мотивації персоналом підприємств такої країни як Франція. Жителі Франції не те щоб не люблять працювати, проте вони просто вважають за краще не переробляти. Про це свідчить 35-годинний робочий тиждень, затверджений на більшості французьких підприємств. І це попри те, що у багатьох країнах Євросоюзу робочий тиждень складає 40 годин. На особливу увагу до своєї персони, з боку компанії,

французи відносяться як до чогось само собою зрозумілого.

Практично 69 % жителів Франції вважають кращою нематеріальною мотивацією гнучкий графік роботи. Не менш важливими французи рахують медичне і соціальне страхування за рахунок компанії, а також допомогу у виплаті кредитів. Широке поширення у Франції отримала і корпоративна культура. Цікавим є той факт, що додаткова освіта і підвищення кваліфікації за рахунок працедавця французам абсолютно не цікаве, хоча багато підприємств і намагається впроваджувати численні навчальні програми та тренінги [2, с. 88].

Щодо досвіду мотивації персоналу на підприємствах такої країни як Японія, то її можна охарактеризувати як «японська стабільність». «В першу чергу служи імператорові та країні, в другу - своїй компанії, в третю - своїй сім'ї, потім можеш приділити увагу собі самому», - цей основний принцип психології японського суспільства йде ще з епохи феодалізму. Це посилення знаходить відображення і в сучасній корпоративній культурі країни висхідного сонця.

У Японії людина влаштовується на роботу на все життя. Будучи одного разу прийнятим в компанію, японець залишається там аж до офіційного виходу на пенсію. Підприємство, на якому працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Отже, нематеріальна мотивація співробітників здійснюється за психологічною схемою "батько-син", де батьком виступає компанія, а сином – співробітник [2, с. 89].

Компанія сприяє отриманню кредиту, а нерідко і сама безвідсотково кредитує своїх співробітників. Також фірма бере на себе усі витрати у разі дорогого навчання працівника і його дітей. Багато японських компаній фінансують сімейні урочистості своїх співробітників - весілля і ювілеї, а також організують спортивні заходи. Деякі підприємства надають житло своїм співробітникам.

Цікаво, що в деяких японських корпораціях схвалюються шлюби між співробітниками. Таким чином корпорація ще сильніше прив'язує фахівця до свого робочого місця - в цьому випадку робота стає практично будинком. Досить високу мотивацію до праці забезпечують широкі можливості кар'єрного і професійного зростання. Підвищення можуть бути незначними, але їх регулярність відмінно мотивує співробітників [5, с. 63].

У Нідерландах основна роль, яка визначає зацікавленість і трудову активність працівників, відводиться пільгам і компенсаціям. Якщо у співробітника виникла необхідність в консультації лікаря, то компанія надає своєму співробітникові дві оплачувані години - впродовж них він може спокійно відправитися в лікарню. А якщо підлеглий впродовж трьох місяців був відсутній на роботі - наприклад, по хворобі, - то він отримує один додатковий сплачений день відпочинку.

А ось у Швеції первинними цінностями є дружба, партнерство і колектив. На другому місці в рейтингу пріоритетів у шведів стоїть цікава робота, і лише на сьомій позиції - розмір заробітної плати. На сьогодні багато шведських компаній дозволяють своїм співробітникам працювати удома.

У радянські часи були широко поширені виплати на живлення, стандартними були такі пільги, як безкоштовні путівки у будинки відпочинку і санаторії. На сьогодні багато вітчизняних підприємств практично не приділяє уваги своїм співробітникам, не намагається утримати їх, вважаючи, що незамінних фахівців немає. Вітчизняні підприємства частенько використовують як мотивацію страх - співробітників лякають зниженням заробітної плати або ж, як варіант, звільненням. За кордоном такі методи демотивації просто неприйнятні [5, с. 64].

Досить цікавим є досвід російських підприємств. До прикладу, на російському підприємстві «ГАЗ» співробітники беруть участь у розподілі прибутку підприємства відповідно до їхнього внеску в загальний результат. «Щорічний бонус співробітника залежить від результатів діяльності компанії, результатів підрозділу, в якому він працює, і від його індивідуальних досягнень».

Компанія видає премії за зростання продуктивності праці, за впровадження поліпшень передовій виробничій системи «ГАЗ», а також до професійних свят. До свят кращі працівники отримують також загальнокорпоративні, регіональні та державні нагороди та звання. Одним з методів заохочення професійного зростання є участь працівників групи «ГАЗ» в конкурсах професійної майстерності, який за останні роки став загальним для всіх промислових підприємств Нижегородської області.

Оплата праці працівників підприємств Росії ґрунтується на тарифній системі, спрямованої на диференціацію та збалансованість заробітної плати в залежності від рівня кваліфікації, ступеня відповідальності працівників і складності праці.

Звичайно, Україні варто орієнтуватися на досвід західних колег, але ні в якому разі не копіювати його, адже механічне перенесення зарубіжного досвіду в наші умови не дасть ніякого позитивного результату. Проте не варто забувати про те, що нематеріальні інструменти заохочень працівників компанії можна і треба використати тільки у тому випадку, коли задоволені фінансові потреби співробітників.

Дослідивши японські і американські методи мотивації, можна зробити наступні висновки, що американські компанії роблять акцент на грошову винагороду, конкуренцію, страх втратити роботу, а в Японії – на внутрішнє змагання, підвищення рівня кваліфікації, вдячності в роботі. Отже мотивація в США носить зовнішній характер, а в Японії - визначається внутрішніми якостями і потребами персоналу підприємства [4].

Використання зарубіжних методів мотивації є в більшій частині неприйнятною для підприємств АПК України, оскільки в них незадоволені матеріальні потреби, не говорючи вже про моральні. При розробці нематеріальних моделей мотивації необхідно враховувати ціннісні орієнтації працівника, а саме індивідуалізм, орієнтація на майбутнє та досягнення успіху, тощо. В Україні на даний момент серед основних ціннісних орієнтацій слід виділити колективізм, орієнтація на сьогодні, орієнтація на уникнення невдачі.

Висновки

Останні кілька десятиріч проблема ефективності мотивації персоналу хвилює багатьох науковців, причому складність її полягає в тому, що неможливо розробити єдиний алгоритм мотивації працівників. У кожного працівника є різні потреби, а також індивідуальні особливості характеру, які треба враховувати під час вибору різновиду мотивації. Одного і того ж працівника неможливо довгий час мотивувати одним і тим же стимулом, оскільки працівник розвивається і, відповідно, змінюються його потреби. Саме тому проблема мотивації персоналом постійна і

до кінця не вирішена, оскільки доводиться застосовувати все нові та нові її методи. Щоб покращити мотиваційну систему в Україні, необхідно враховувати досвід розвинених країн, які вже досягли значних успіхів у мотивації персоналу.

Література

1. Байда О. Мотивація праці як складова успіху організації /О.Байда // Вісник національного Хмельницького університету. – 2010.- № 14. – С.55-57
2. Гривківська О. В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях/ О.В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – С.86-91.
3. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоукина. — М. : Вершина, 2006. — 224 с.
4. Як українські фірми заохочують співробітників? [Електронний ресурс] / С.Товстенко//Бізнес портал Луцька. – 2011. – Режим доступу: <http://toplutsk.com>
5. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського Ін-ту бізнесу та технологій. – К. : Вид-во КІБІТ. – 2008. – Вип. 1. – С. 62-66.

References

1. Baida O. Motyvatsiia pratsi yak skladova uspikhu orhanizatsii /O.Baida // Visnyk natsionalnoho Khmelnytskoho universytetu. – 2010.- # 14. – S.55-57
2. Hryvkivska O. V. Motyvatsiia personalu v zarubizhnykh kompaniiakh/O.V. Hryvkivska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – #9. – S.86-91.
3. Samoukyina N. V. Effektyvnaia motyvatsiia personala pry mynymalnykh fynansovykh zatratakh / N. V. Samoukyina. — M. : Vershyna, 2006. — 224 s.
4. Yak ukrainski firmy zaokhochuiut spivrobitnykiv? [Elektronnyi resurs] / S.Tovstenko//Biznes portal Lutska. – 2011. – Rezhym dostupu: <http://toplutsk.com>
5. Kulyk I. Motyvatsiia pratsi v Ukraini ta za kordonom / I. Kulyk // Visnyk Kyivskoho In-tu biznesu ta tekhnolohii. – K. : Vyd-vo KIBIT. – 2008. – Vyp. 1. – S. 62-66.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 368

I.M. МИХАЙЛОВСЬКА
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

В статті розглянуто підхід до забезпечення ефективної роботи кадрової структури страхової компанії з урахуванням можливості навчання, підвищення кваліфікації та розвитку інтелектуального потенціалу працівників. Автором впорядковане уявлення про систему навчання персоналу та процеси, що в ній відбуваються. Запропоновано створення регіонального інноваційного навчального центру для підвищення конкурентоспроможності регіону як лідера страхування та підвищення стандартів якості обслуговування клієнтів у відділеннях регіону. Сформульовані основні напрямки діяльності центру, запропоновані різні методи навчання і розвитку персоналу компанії: від зовнішніх програм до більш бюджетного навчання на робочому місці.

Ключові слова: страхова компанія, управління персоналом, конкурентне середовище, інтелектуальний потенціал.

I. MYKHAILOVSKA
Khmelnitsky National University

THE DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL POTENTIAL STAFF AS A TOOL OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF THE INSURANCE COMPANY

The paper considers an approach to productivity of personnel structure of the insurance company with the possibility of learning, training and development of intellectual potential employees. Author ordered an idea about the training and the processes that occur in it. Proposed establishment of a regional training center of innovation to improve competitiveness as a region leader insurance and raising the standards of customer service in the offices of the region. It set out the basic activities of the Centre, proposed various methods of training and development of personnel, from external programs to more budget-learning in the workplace.

Keywords: insurance company, personnel management, competitive environment, intellectual potential.

Актуальність теми. Концепція управління персоналом – це система методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування страхової компанії.

Забезпечення гідних конкурентних позицій можливе за умови злагодженої роботи усіх складових структури страхової компанії, що можливе за умови ефективного використання ресурсного потенціалу, економіки знань, механізмів управління діяльністю, вивчення та врахування факторів впливу на компанію з часовою перспективою.

Ці обставини вимагають наукового обґрунтованих моделей формування та розвитку організаційної структури, упровадження нових методів і систем навчання та підвищення інтелектуального потенціалу страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням створення, удосконалення організаційної структури, стратегії управління персоналом у страхових компаніях присвячено значну кількість публікацій зарубіжних авторів, серед яких необхідно відзначити роботи Д.Бланда, Р.Брейлі, Т.С. Гварліані, С. С.Майсеа, Г.Марковіца, Л.О. Орланюк, Т.А. Федорової, Е.Хелферда, Д. Хемптона та ін.

Серед вітчизняних науковців, які активно розвивають зазначені напрямки дослідження, слід назвати: В.Д. Баилевича, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкової, Н.М. Добоша, Є.І. Ануфрієва, Г.В. Астапова, Т.Л. Безрукова, Н.Ю. Брюховецька, Г.В. Козаченко, Д.П. Лойко, В.М. Фурмана, Л.В. Шірінян та ін.

Метою статті є аналіз існуючого та формування удосконаленого механізму управління розвитком інтелектуального потенціалу працівників страхової компанії.

Виклад матеріалу дослідження. Сучасне економічне конкурентне середовище розвивається насамперед у сфері науки і технологій. Страхова компанія, розробляючи загальний стратегічний план розвитку, обов'язково визначає найважливіші пріоритети кадрової політики, завдання та напрямки їх досягнення. Страхування – сфера бізнесу з доволі важкою схемою організації та оплати праці.

В головних офісах компанії, крім традиційних маркетологів, фінансистів, бухгалтерів є такі спеціалісти, як андерайтери, фахівці з перестраховання, врегулювання збитків, методологи тощо. Відповідно підхід до оплати їх праці теж має свої особливості.

Тут велика кількість «вільних гравців» – страхових агентів, експертів, фінансових консультантів, котрі працюють тільки за домовленістю. Як правило, сфері страхування властива широка регіональна мережа, де робота більшості працюючих оплачується за принципом ставка + %.

Всього 2012 році в страхові компанії пропонували близько 1000 вакансій [3].

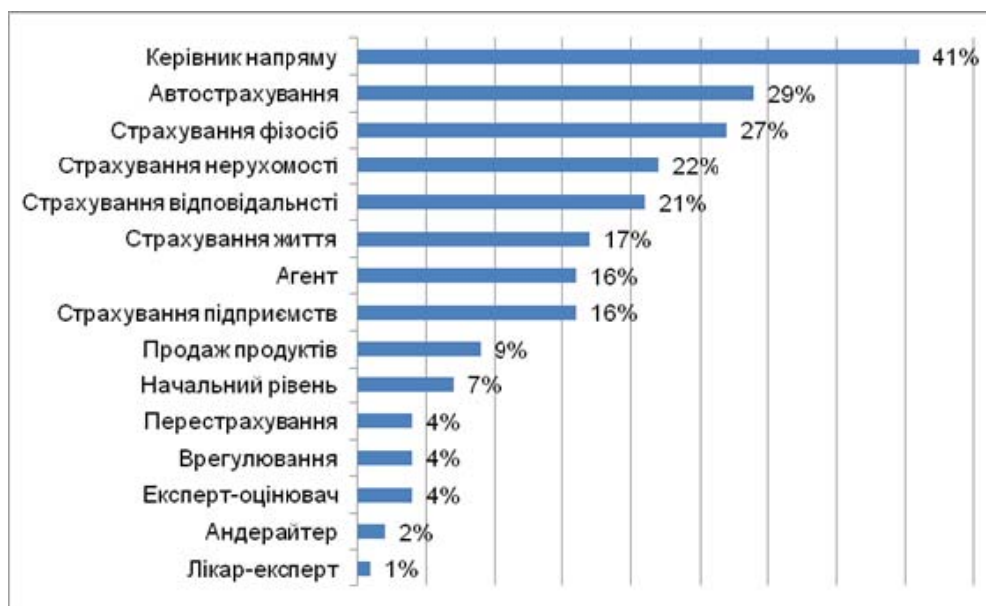


Рис. 1. Структура вакансій зі страхування в 2012 році

Більшість вакансій у сфері страхування для тих, хто буде продавати послуги страхування – керівники напрямків продажів розвитку бізнесу, керівники регіональних філій, страхові агенти, фінансові консультанти. А ось спеціалістів вузького профілю шукають рідко, на них розраховано не більш як 1-4 % всіх вакансій.

Страхування – сфера, де Київ лідує не так, як в інших професійних сферах. У столиці пропонують тільки третю частину вакансій (в інших сферах цей показник 60-70 %). П'ятірка інших регіонів, де більше шансів знайти роботу в сфері страхування виглядає наступним чином: Донецьк, Дніпропетровськ, Львів, Крим та Харків.

Таким чином, сьогодні спостерігається тенденція нестачі кваліфікованих та компетентних спеціалістів у сфері страхування.

Підвищення кваліфікації персоналу та його перепідготовки є найважливішим інструментом розвитку інтелектуального потенціалу страхової компанії, за допомогою якого досягаються цілі страхової компанії за наявності оптимальних витрат фінансових ресурсів. Злагоджена система вивчення персоналу дозволяє розширити систему мотивації працівників, знизити плинність кадрів, підвищити інтерес до трудової діяльності та конкретизувати перспективу особистого розвитку.

Впорядковане уявлення про систему навчання персоналу та процеси, що відбуваються в ній, обумовлює необхідність розробки механізму управління розвитком інтелектуального потенціалу, який має бути організований відповідно до мети функціонування страхової компанії

Таким чином, під механізмом управління розвитком інтелектуального потенціалу розуміється сукупність методів дії кадрових технологій, направлених на підвищення професійно-кваліфікаційних і соціально-психологічних якостей співробітників страхової компанії шляхом упровадження системи навчання, що включає підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку персоналу.

Побудова механізму управління розвитком інтелектуального потенціалу повинна здійснюватися відповідно до таких принципів.

- усі процедури й операції, які відбуваються в компанії відносно розвитку інтелектуального потенціалу персоналу, повинні здійснюватися скоординовано та синхронно;
- управління розвитком інтелектуального потенціалу має ґрунтуватися на адміністративних (накази, розпорядження, посадові інструкції, регламенти роботи і т. ін.) правилах внутрішнього розпорядку, економічних (матеріальне стимулювання, кредитування і т. ін.) і соціально-психологічних (нематеріальна мотивація, корпоративна культура і т. ін.) методах роботи;
- витрати, що пов'язані з розвитком інтелектуального потенціалу персоналу, повинні ретельно обґрунтовуватися та бути економічно виправданими [2, с. 106].

Механізм управління розвитком інтелектуального потенціалу страхової компанії подано на рисунку 2.

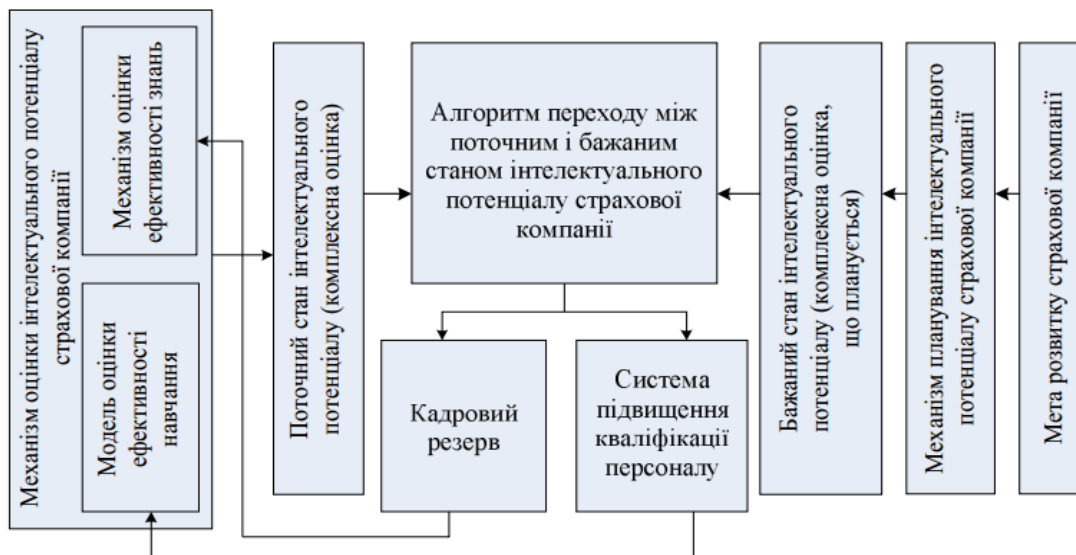


Рис. 2. Механізм управління розвитком інтелектуального потенціалу страхової компанії

Таким чином, запропонований механізм, що буде застосовуватись у безперервному режимі забезпечує збереження та примноження інтелектуального потенціалу страхової компанії, що дозволяє реалізувати цілі функціонування й розвитку страхової компанії.

Процес навчання працівників повинен складатися з чотирьох основних етапів:

- інструктаж – навчання, що здійснюється безпосередньо перед початком роботи, під час якого працівник забезпечується всією необхідною інформацією;
- навчальна підготовка під час роботи – вивчення специфіки трудової діяльності, що пов'язана із конкретною посадою;
- адаптація – процес пристосування працівника до існуючих подій або подій, які змінюються;
- підвищення рівня професійних компетенцій (підвищення кваліфікації, підтвердження присвоєної категорії) – навчання, спрямоване на послідовне вдосконалення професійних знань, умінь, навичок і майстерності.

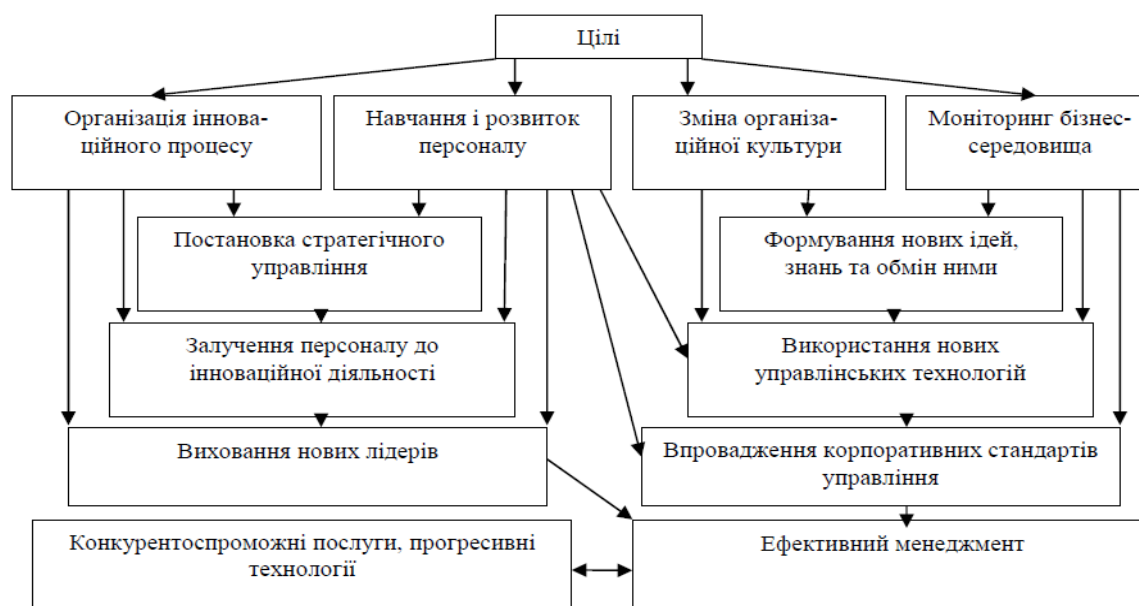


Рис. 3. Основні цілі регіонального інноваційного навчального центру

Але кожен з етапів, хоча і пов'язаний з іншими, є специфічним. Так, інструктажем молодого спеціаліста може займатися безпосередньо його керівник, а от підвищення кваліфікації треба доручити спеціально підготовленим фахівцям регіонального інтелектуального навчального центру.

Метою створення регіонального інноваційного навчального центру є підвищення конкурентоспроможності регіону як лідера страхування та підвищення стандартів якості обслуговування клієнтів у відділеннях регіону.

Варто зазначити, що такий навчальний центр повинен мати насамперед інноваційне наповнення, оскільки в умовах динамічності ринку виникає необхідність швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, гнучко змінювати технологію та підходи до управління, комплексно розглядати систему менеджменту в компанії. На рисунку 3 показано основні цілі регіонального інноваційного навчального центру.

Серед основних напрямків діяльності центру можна виділити формулювання норм та стандартів роботи страхових організацій в регіоні; розробка моделі компетенцій для кожного рівня управління організацією; проведення атестації та оцінки працівників компанії, порівняння їх зі встановленими нормами та стандартами; загальне навчання працівників; бенчмаркінг – накопичення інформації про досвід, конкурентні переваги та сильні ознаки організацій; створення бази даних працівників, які пройшли навчання та статистичний аналіз результатів; економічна оцінка заходів з розвитку персоналу; розроблення специфічних тренінгів для галузі страхування; запровадження механізму підвищення кваліфікації працівників з метою розвитку та збереження їх інтелектуального потенціалу [4, с. 86].

Працівники такого центру використовувати різні методи навчання і розвитку персоналу компанії: від зовнішніх програм до більш бюджетного навчання на робочому місці. Сучасний підхід являє собою використання декількох методів розвитку навчання та перепідготовки персоналу одночасно (Рисунок 4).



Рис. 4. Сучасні методи розвитку персоналу

Наведені методи призначені для різних категорій персоналу, отже залежно від вимог до рівня людського капіталу компанія обирає необхідний спосіб навчання.

При виборі методу також необхідно враховувати індивідуальність кожного працівника, який навчається, для досягнення ефективної і максимальної віддачі від навчання. Проте вибір правильного методу є недостатнім для ефективного розвитку персоналу та отримання бажаної віддачі від пройденого навчання.

Задля підвищення ефективності розвитку персоналу необхідно враховувати психологічний стан, який в значній мірі впливає на працівника під час навчання. У практичній діяльності страхової компанії для підвищення ефективності розвитку персоналу варто поділяти усі здібності на три типи за ступенем можливості їх розвитку: поверхневі, глибинні та здібності із середнім ступенем можливості розвитку. Визначення здібностей при розвитку персоналу дозволяє формувати удосконалену професійну діяльність працівника від ефективного до найкращого рівня.

Висновки. В умовах постійного змінення вимог ринку до професійно-кваліфікаційного рівня персоналу виникає необхідність у швидкому реагуванні на них формуванням та розвитком знань і навичок у працівників компанії через впровадження механізму управління розвитком інтелектуального потенціалу страхової компанії.

Це дасть можливість реалізації відразу кількох стратегічних цілей страхової компанії:

- підвищити рівень професійних знань і навичок;
- допомогти пристосуватися новим працівникам, стажерам та практикантам;
- передати досвід старших працівників молодшим;
- згуртувати колектив;
- підтримати зростання лідерського потенціалу працівників компанії;
- сприяти розвитку інтелектуального потенціалу кадрового персоналу компанії.

Література

1. Ненно І.М. Навчальний комплекс Страховий менеджмент. Навчальний посібник – Харків: «БУГУН КНИГА», 2011 – 224 с.
2. Стратегічне управління страховою компанією» Кол.моног / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін., Наук.рд. та кер.кол.авт. д-р екон. наук В.М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440с.
3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>
4. Охріменко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки: Навчальний посібник. – К. : Міжнародна агенція «Bee Zone», 2010. – 416 с.

References

1. Nyenno I.M. Navchal'nyy kompleks Strakhovyy menedzhment. Navchal'nyy posibnyk – Kharkiv: «BUHUN KNYHA», 2011 – 224 s.
2. Stratehichne upravlinnya strakhovoyu kompaniyeu» Kol.monoh / V.M. Furman, O.F. Filonyuk, M.P. Nikolenko, O.I. Baranovs'kyu ta in., Nauk.rd. ta ker.kol.avt. d-r ekon. nauk V.M. Furman. – K. : KNEU, 2008. – 440s.
3. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi komisiiyi z rehulyuvannya rynkiv finansovykh posluh Ukrayiny [Elektronyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dfp.gov.ua>
4. Okhrymenko O.O. Strakhovyy zakhyst: menedzhment, marketynh, ekonomika bezpeky: Navchal'nyy posibnyk. – K. : Mizhnarodna ahentsiya «Bee Zone», 2010. – 416 s.

УДК 314.174

Д. Г. ШУШПАНОВ

Тернопільській національний економічний університет

СУСПІЛЬНЕ ЗДОРОВ'Я ЯК ЧИННИК РЕАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню можливостей реалізації людського потенціалу. Ключовою детермінантою, яка впливає на людський потенціал, визначено здоров'я. Узагальнено найвагоміші соціально-економічні детермінанти, що впливають на рівень здоров'я населення: умови проживання, доходи і споживання, рівень зайнятості, соціальний захист, корпоративну соціальну відповідальність, доступність та якість медичної допомоги. Побудовано схему детермінантів розвитку людського потенціалу крізь призму здоров'я. Виявлені ключові проблеми, які знижують можливості реалізації людського потенціалу України, окреслено стратегічні напрямки їх вирішення.

Ключові слова: людський потенціал, здоров'я, детермінанти, рівень життя, охорона здоров'я, доступність медичної допомоги.

D. SHUSHPANOV

Ternopil National Economic University

PUBLIC HEALTH AS A FACTOR IN THE REALIZATION OF HUMAN POTENTIAL IN UKRAINE

The article deals with the research of possibilities for human potential realization. The role of the state management system and its components in the development of human potential is determined. It turned out that the most inhibitory factor it a corruption. Health is defined as a key determinant that affects the human potential. The most important socio-economic determinants affecting both the health of the population and human development are summarized. These reasons include the living conditions, income and consumption, employment, social protection, corporate social responsibility, availability and quality of medical assistance. A scheme of the determinants of human development is built through the prism of health. Interdependence of education, level of life and health is defined and the degree of their influence on the human potential formation is elucidated. The key problems, which reduce the possibility of the human potential realization in Ukraine are revealed and it is outlined the strategic directions for their solution.

Keywords: human capital, health determinants, quality of life, health, availability of medical care.

Вступ. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Проблема реалізації людського потенціалу важлива як із позиції розвитку особистості, так і для прогресу суспільства, формування соціально-трудових відносин тощо. Для людини мають бути створені всі необхідні умови для розвитку можливостей, які вона прагне реалізувати з метою гармонійного життя. Водночас це шлях до прогресу людства. Власне з ефективним використанням людського потенціалу прогресивне світове товариство пов'язує можливість подолання сучасної глобальної кризи.

Важлива умова реалізації людського потенціалу – високий рівень суспільного здоров'я. Воно є основою, фундаментом для набуття освіти, розвитку професійної кар'єри, забезпечення високої продуктивності праці, формування соціальної кар'єри тощо. Здоров'я має вирішальне значення, тому що від нього залежить не тільки фізична дієздатність громадян країни, але й характер його відтворення.

У зв'язку із цим особливого занепокоєння викликає сучасний стан здоров'я населення України. Майже всі його показники є значно нижчими за середньоевропейські, а деякі – за світові. Це знижує розвиток людського потенціалу і негативно позначається на соціально-економічному розвитку країни, адже передчасна смертність, високий рівень захворюваності та інвалідності є гальмівним чинником розвитку економіки.

Виділення невирішеної частини проблеми та огляд публікацій. Відсутність кардинальних змін у напрямку покращення суспільного здоров'я в Україні свідчить про недостатнє вирішення даної проблеми як з теоретичної, так й, особливо, з практичної точки зору. Незважаючи на достатньо ґрунтовні дослідження з питань людського потенціалу, зокрема в контексті охорони суспільного здоров'я українських та зарубіжних вчених – Н. Авдєєва, І. Ашмаріна, Т.Заславської, О. Грішнєвої, О. Катайцевої, О. Котирло, Е. Лібанової, О. Новікової, Н. Римашевської,

І. Сакальцева, І.Соболевої, О. Стефанишиної, А. Сена та інших.

Загалом у наукових розвідках здоров'я зазвичай постає лише як один із складників людського потенціалу, тому важливе вивчення здоров'я як найважливішої частини людського потенціалу.

Формулювання цілей статті. Основними цілями нашого наукового дослідження є:

- систематизація теоретичних уявлень про людський потенціал крізь призму здоров'я населення;
- аналіз динаміки і структури змін суспільного здоров'я та їх вплив на людський потенціал України;
- окреслення шляхів покращення стану суспільного здоров'я в Україні в контексті розвитку людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал – сукупність можливостей, джерел, запасів, які можуть бути використані для виконання певних завдань, досягнення поставлених цілей, реалізації можливостей особи, суспільства, держави в певній галузі [1, с. 1046]. Тому, на нашу думку, людський потенціал – сукупність можливостей людей, які можуть бути використані для виконання особистих чи суспільних завдань, досягнення поставлених цілей.

Багато хто з українських і російських науковців розглядає людський потенціал із позиції його здатності приносити дохід та бути використаним у суспільстві (О. А. Грішнова, А. С. Маркарян, С. В. Сіденко, І. В. Соболева). Інші дослідники – пов'язують людський потенціал більше із розвитком самої людини, реалізацією її внутрішніх можливостей, насамперед із позиції саморозвитку (Н. К. Авдєєв, В. Н. Архангельський, І. І. Ашмарін, С. В. Качула, О. О. Катайцева, О. М. Стефанишин, Л. В. Шаульська).

Відоміші західні дослідження людського потенціалу мають демократичний характер і пов'язані з розширенням можливості людей щодо «збільшення свободи вибору, що передбачає вибір кожною людиною з більшого числа варіантів тієї мети та того способу життя, яким вона надає перевагу» [2, с. 419]. За такого підходу дохід – це тільки один із варіантів вибору, який може мати людина. На нашу думку, роль держави, суспільства при у цьому полягає насамперед у двох речах:

- наданні людині всіх можливостей для реалізації її потенціалу;
- показі найбільш правильних з наукової та суспільної точки зору шляхів для самореалізації.

Наслідком реалізації цих напрямків може стати підвищення продуктивності суспільної діяльності, з одного боку, та гармонізація розвитку людини як особистості, – з іншого. Причому перша мета не повинна бути самоціллю.

Здоров'я є основою людського потенціалу Підтвердженнь цьому багато, зокрема одне російське прислів'я говорить: «Хто в двадцять років нездоровий, в тридцять нерозумний, а в сорок небагатий, той таким вже й не стане» [3]. Інакше кажучи, від стану здоров'я залежить реалізація інших можливостей людини.

Однак часто в силу об'єктивних чи суб'єктивних чинників люди не можуть повністю реалізувати свій потенціал. Це стосується як України, так і світу в цілому. Причин цьому багато. Тому їх дослідженню зараз приділяється багато уваги з боку світової спільноти. Важливим є програми Комісії із соціальних детермінант здоров'я Всесвітньої організації охорони здоров'я, програми розвитку Організації об'єднаних націй в галузі людського розвитку та інші. Їх об'єднує думка про те, що в основі розвитку суспільства має бути покладена соціальна справедливість і доступ до кращої якості життя. Здійснення такої стратегії має ґрунтуватись на усуненні причин, які суперечать законам справедливості.

В основу дослідження людського потенціалу ПРООН (Концепції людського розвитку) покладені такі основні складники, як здоров'я, освіта та дохід. Ми зробили спробу узагальнення детермінантів, що впливають на них. Центральним елементом серед них є здоров'я (рис 1).

Розглянемо цю схему детальніше.

Усі складники людського потенціалу перебувають у причиново-наслідкових зв'язках. Погіршення одного з них тією чи іншою мірою знизить показники іншого.

Реалізація людського потенціалу значною мірою залежить від системи державного управління в країні. З позиції сучасних підходів до людського потенціалу система державного управління повинна підтримувати інститути, що забезпечують свободу людини, розширення правових можливостей громадян, справедливий розподіл благ, посилення соціальної згуртованості. Країна, яка має добру систему управління, буде мати більш високі показники людського потенціалу порівняно з тими країнами, де структури управління розвинуті недостатньо.

Показники, що можуть характеризувати систему державного управління з позицій людського потенціалу, можна об'єднати в економічний політичний і соціальний блоки. До економічних показників слід віднести свободу підприємництва, свободу торгівлі, якість нормативно-правової бази, свободу інвестицій, кредитно-грошову та фіскальну політику, ефективність здійснення економічних реформ, ступінь державного втручання в економіку.

Політичний складник може оцінюватися за гласністю, політичною стабільністю, якістю роботи уряду, рівнем законності та боротьби з корупцією.

Соціальний складник характеризують якість соціальної політики, рівень захищеності громадян, відповідність нормативно-правової бази в соціальній сфері рекомендаціям міжнародної організації праці та іншим нормам, рівень бідності, безробіття, демографічний стан тощо.

На наш погляд, спеціальної уваги заслуговує дослідження впливу корупції на розвиток людського потенціалу. Корупція в суспільстві суттєво знижує його ефективність, адже інвестиції в людський потенціал через освіту і здоров'я в країнах із високим рівнем корупції зазвичай доходять до споживача в незначному обсязі. Існує багато корупційних схем виведення коштів з обігу на власні рахунки функціонерів, особливо у сфері охорони здоров'я.

Подолання високого рівня корупції та зниження злочинності є тими основними проблемами, вирішення яких дозволяє покращувати економічну свободу і тим самим підвищувати ефективність розвитку людського потенціалу.

Як відомо програма розвитку ООН у звітах про розвиток людського потенціалу використовує три основні його аспекти: довгий та здоровий спосіб життя, доступ до знань та гідний рівень життя. Власне тому в наведеній нами схемі, основними детермінантами розвитку людського потенціалу визначено здоров'я, освіту та рівень життя.

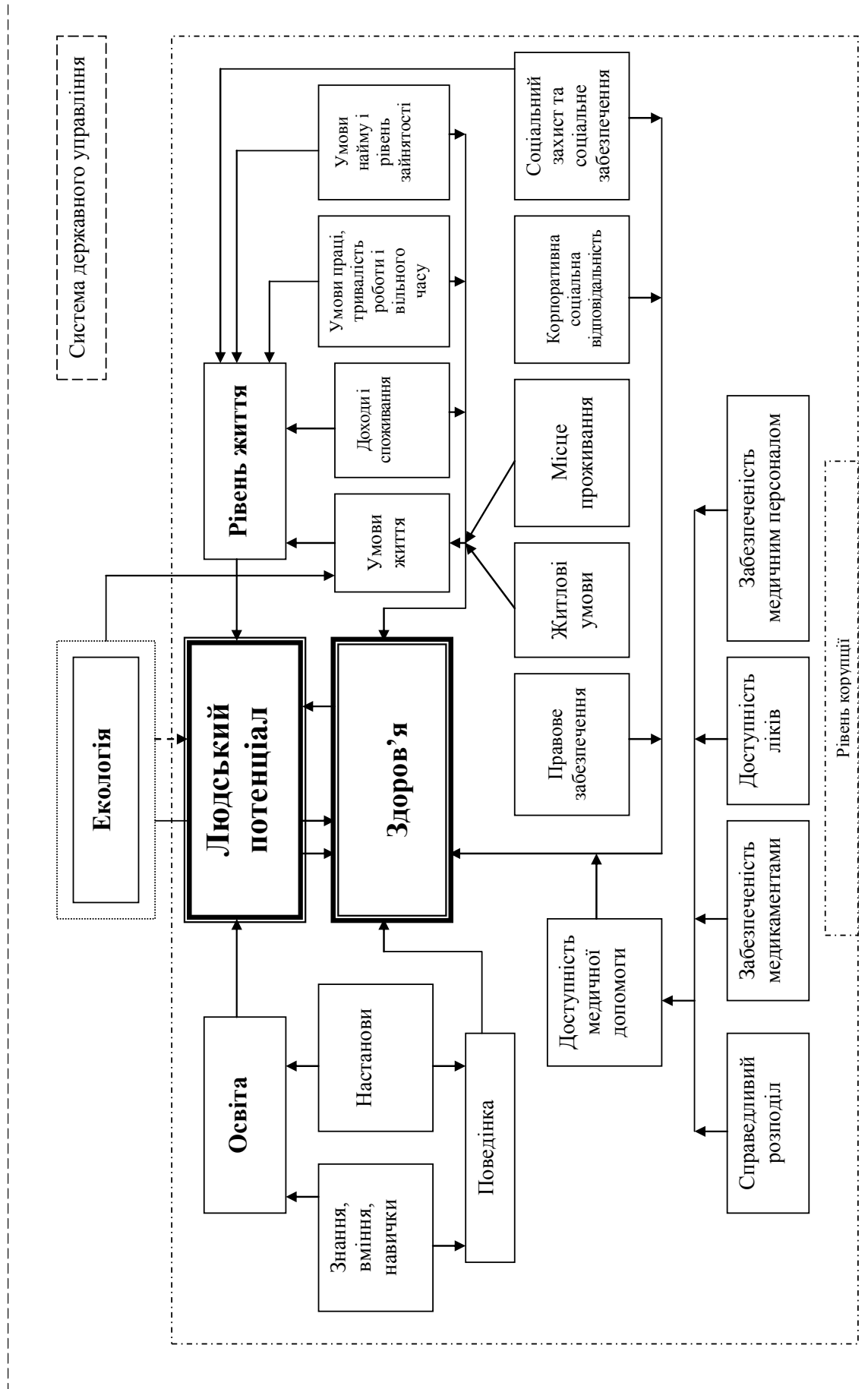


Рис. 1. Детермінованість людського потенціалу крізь призму здоров'я

Значення освіти полягає не тільки в прямому впливі на розвиток людського потенціалу, але й в опосередкованому. Прямий вплив передбачає формування та реалізацію інтелектуального потенціалу людини, враховує рівень витрат держави на освіту, забезпеченість освітянськими кадрами, очікувану та реальну тривалість навчання, і, як результат, рівень грамотності населення. Щодо України, то вона має достатньо високий індекс освіти. За ним вона займає 31 перше місце у світі¹. Однак, на нашу думку, важливими є якісні показники освіти. Тому, крім узагальнювального показника грамотності, важливо врахувати ефективність освіти за такими показниками, як кількість нових патентів на винаходи, рівень інноваційного розвитку економіки та міжнародні рейтинги навчальних закладів і науково-дослідних установ тощо. Власне ці показники в Україні знижуються за останні роки.

Опосередкований вплив освіти на розвиток людського потенціалу полягає у формуванні знань, умінь, навичок та настанов, спрямованих на досягнення поведінки щодо зміцнення здоров'я. Роль освіти тут надзвичайно важлива. Формування здорового способу життя, умінь правильно харчуватися, відсутність шкідливих звичок, поєднання роботи та відпочинку, заняття спортом та інші аспекти повинні прищеплюватися з дитинства. Людина має бути мотивована на здоров'я і повинна володіти всіма необхідними знаннями для цього. Лише за таких умов можна максимально реалізувати свій потенціал, зокрема потенціал здоров'я.

Високий рівень життя значно розширює можливості реалізації людського потенціалу. Рівень життя можна характеризувати як ступінь задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб. Аналіз рівня життя прийнято здійснювати з урахуванням соціально-економічних умов, які мають кількісні та якісні показники. До них ми віднесли такі:

- умови життя, що залежать насамперед від місця проживання, житлових умов і екологічної ситуації. Місце проживання відіграє важливе значення для можливостей підвищення рівня життя, з одного боку, та значною мірою визначає рівень здоров'я населення, з іншого. Зокрема здоров'я сільських мешканців у багатьох країнах світу гірше, ніж у мешканців міст. Наприклад, в Україні середня очікувана тривалість життя при народженні в міських поселеннях склала 71,09, у сільській місцевості – 69,02 років. Рівень смертності також вищий в сільській місцевості – 17,8 ‰, проти 13,1 ‰ в містах [4]. І справа, можливо, навіть не в характері сільській місцевості, а в меншій можливостях мешканців тієї чи іншої території. Так, у мешканців сіл менше можливостей для отримання якісної медичної допомоги та освіти. Вони також зазвичай більше обтяжені важкою фізичною працею, тому місце проживання суттєво визначає умови реалізації людського потенціалу як крізь призму здоров'я, так і стосовно рівня життя

- іншим складником рівня життя є рівень доходів та споживання. Узагальнюючим показником рівня доходів на мікрорівні є валовий внутрішній продукт на душу населення. Україна знаходиться на 96 місці у світі за цим показником (3867\$) [5]. Низькі можливості в отриманні високих доходів знижують шанси людини на реалізацію свого потенціалу, зменшують рівень споживання. До елементів, які формують рівень життя, також необхідно віднести умови праці, тривалість робочого і вільного часу, умови найму та рівень зайнятості. Це важливі складники соціально-трудова відносин, що склалися в суспільстві та можуть збільшувати або зменшувати можливості реалізації людського потенціалу.

Центральною ланкою реалізації потенціалу людини є її здоров'я. Окрім вже зазначених детермінантів, на нього впливають такі:

- соціальний захист та соціальне забезпечення. Основною формою соціального захисту населення у сфері охорони здоров'я є медичне страхування – гарантії надання медичної допомоги у випадку втрати здоров'я, у т. ч. через хворобу чи нещасний випадок. Власне тому ступінь розвитку медичного страхування в Україні суттєво визначає рівень суспільного здоров'я;

- корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Останні два десятиріччя у світі значно зростає увага до КСВ. Це пов'язано з тим, що ця концепція є вигідною як для організацій, так і для суспільства. Надзвичайно важливою є їх роль у покращенні здоров'я населення. Сектор охорони здоров'я яскраво виділяється як лідер, під час обговорення питань КСВ. Підвищення КСВ має кілька векторів позитивного впливу на здоров'я: виробництво якісних та безпечних для здоров'я товарів і послуг, регулярна виплата заробітної плати, дотримання екологічних стандартів, забезпечення безпеки і охорони праці працівників, фінансова підтримка програм дослідження боротьби з небезпечними хворобами тощо. Даний аспект ще недостатньо досліджений як у світовій, так, особливо, у вітчизняній науці та практиці, тому розвиток КСВ в Україні є одним з важливих чинників підвищення рівня здоров'я;

- правове забезпечення системи охорони суспільного здоров'я. У комплексі норм, які його утворюють, найбільше значення мають норми конституційного, фінансового законодавства та законодавства у сфері соціального забезпечення. Від досконалості та відповідності міжнародним нормам залежить ефективність функціонування системи охорони суспільного здоров'я та рівень здоров'я населення.

- доступність медичної допомоги. Доступ до медичної допомоги – це вільний доступ до установ охорони здоров'я незалежно від географічних, економічних, соціальних, культурних та мовних бар'єрів [6]. Для досягнення доброго здоров'я важливо забезпечити доступ до медичної допомоги та її надання. Система медичного обслуговування сама по собі є соціальною детермінантою здоров'я, на яку впливають інші соціальні детермінанти, про що йшлося вище. Доступність медичної допомоги може бути досягнена справедливим розподілом медичних послуг серед населення високою забезпеченістю медикаментами та їх доступністю, наявністю висококваліфікованих медичних кадрів.

Система охорони здоров'я (СОЗ) в Україні, з точки зору основних принципів організації надання громадянам медичної допомоги, порівняно з радянськими періодом змінилась не суттєво. СОЗ складає розгалужена мережа лікувально-профілактичних установ, велика кількість ліжок для стаціонарного лікування хворих та чисельний медичний персонал.

Конституція України декларує право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування,

¹ Загальне місце України за індексом людського розвитку – 76-е.

показовим є те, що у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно [7]. Однак недостатнє фінансування системи охорони здоров'я змушує громадян самим оплачувати практично все своє лікування. Це суттєво знижує доступність медичної допомоги для населення з низьким рівнем доходів. А таких в Україні чимало.

Аналіз динаміки показників доступності та якості медичної допомоги в Україні наведено в таблиці.

Таблиця

Аналіз показників доступності та якості медичної допомоги в Україні [5; 8]

	Показники	Значення	Місце України в світі
1	Доступність покращених санітарних умов, у % всього населення	94	68
2	Доступність ліків, у % всього населення	50	94
3	Наявність лікарняних ліжок на 1000 осіб	8,7	5
4	Забезпеченість лікарями, на 1000 осіб	3,5	24
5	Забезпеченість медичними сестрами й акушерками, на 1000 осіб	6,4	34
6	Витрати на охорону здоров'я на душу населення, \$	263	103
7	Витрати на охорону здоров'я, у % від ВВП	7,2	79
8	Державні витрати на охорону здоров'я, у % від загальних витрат	51,7	123
9	Імунізація, АКДС, % дітей у віці 12-23 місяців	50	184

Як видно з таблиці, Україна має високі показники забезпеченості медичним персоналом: лікарями – 3,5 лікарів на 1000 осіб населення та медичними сестрами і акушерками – 6,4 на 1000 осіб, що дозволяє їй займати 24 та 34 місце у світі за цими показниками. Також дуже високий показник наявності лікарняних ліжок – 5-е місце у світі. Однак слід зауважити, що більшість лікарняних ліжок в Україні не відповідають сучасним світовим стандартам та вимогам сьогодення. Інші показники медичної допомоги в Україні невисокі або навіть низькі.

Доступність ліків складає лише 50 %. За цим показником Україна займає 94 місце у світі. Такий низький показник пов'язаний, на нашу думку, із тим, що значна частина населення України живе за межею або близько до межі бідності і не може дозволити собі необхідні для лікування ліки та медичні послуги¹. Близько 7 млн українців, що становить 16,3% від усього населення України, у 2012 році жили за межею бідності [9].

Показники витрат на охорону здоров'я в Україні дуже низькі. За показником витрат на охорону здоров'я на душу населення Україна займає 103 місце в світі – 263 \$. Проте якщо врахувати, що до хворого доходить лише четверта частина від цієї суми, можна стверджувати про те, що фінансування системи охорони здоров'я є вкрай низьким.

Отже, в Україні є значні резерви покращення доступності та якості медичної допомоги. Це дозволить покращити рівень здоров'я населення та створить більше можливостей для реалізації людського потенціалу

Важливим складником реалізації людського потенціалу також є екологічний. На жаль, звіти про людський розвиток Програми розвитку ООН не враховують екологічні показники. Сприятлива екологічна ситуація дає більше можливостей для реалізації людського потенціалу людини і навпаки. Прикладом можуть бути випадки, коли люди опинялися в зоні екологічного лиха: здоров'я, життєвий рівень при цьому знижувався, як і зменшувалися можливості реалізації свого потенціалу. Тому до індексу людського розвитку варто віднести і екологічні показники або показники стійкого розвитку. Ними можуть бути забруднення атмосферного повітря та руйнування озонового шару, зміна клімату, забруднення води, біорозмаїття, забезпеченість земельними ресурсами тощо. Усі їх можна об'єднати в один показник.

Висновки. З огляду на вищесказане доходимо до висновку про те, що в сучасному світі, як ніколи раніше, людина має багато можливостей для реалізації свого потенціалу. Міжнародна спільнота, уряди країн, науковці, бізнесмени і самі громадяни мають усіляко сприяти цьому.

Основними детермінантами, які впливають на розвиток людського потенціалу, є здоров'я, рівень життя, освіта й екологія. Усі вони взаємопов'язані: зниження показників одного з них призводить до погіршення інших та зменшення можливості реалізації людського потенціалу загалом. Центральну ланку серед наведених детермінантів посідає здоров'я, адже лише здорова людина має більше можливостей, ніж, наприклад, нездорова з високим рівнем освіти чи нездорова з високим рівнем доходів.

Через недосконалість соціально-економічної політики можливості населення України щодо реалізації свого потенціалу в середньому невисокі. Насамперед це пов'язано з низьким рівнем доходів і зайнятості, гіпертрофованістю соціального захисту та слабкою доступністю якісної медичної допомоги. Тому необхідно вдосконалювати соціально-економічну політику держави в напрямку збільшення рівня зайнятості через залучення іноземних інвесторів, удосконалення системи соціального захисту населення в плані посилення його адресності та, що найбільш важливо, реформувати систему охорони здоров'я з поступовим запровадженням обов'язкового медичного страхування

Література

1. Советский энциклопедический словарь. / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 4-е. – М.: Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
2. Сен А. Развитие как свобода. – М.: Новое издательство, 2004. – 431 с.
3. Русские пословицы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikiquote.org/wiki/Русские_пословицы

¹ Частина медичних послуг в Україні стала платною

4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>.
6. Шарабчиев Ю.Т., Дудина Т.В. Доступность и качество медицинской помощи: слагаемые успеха//Медицинские новости. – 2009. – № 12. – С. 6-12.
7. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
8. Сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.who.int/en/index.html>.
9. Близько 7 млн українців живуть за межею бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1236430-blizko-7-mln-ukrayintsiv-zhivut-za-mezheyu-bidnosti-derzhstat>.

References

1. Sovetskyi entsyklopedycheskyi slovar. / Hl. red. A. M. Prokhorov. Yzd. 4-e. – М.: Sov. entsyklopediya, 1987. – 1600 s.
2. Sen A. Razvytye kak svoboda. – М.: Novoe yzdatelstvo, 2004. – 431 s.
3. Russkye poslovtytsy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ru.wikiquote.org/wiki/Russ-kye_poslovtytsy
4. Sait Derzhavnoi sluzhby statyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Sait Svitovoho banku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org>.
6. Sharabcheyev Yu.T., Dudyna T.V. Dostupnost y kachestvo medytsynskoi pomoshchy: slahaemye uspe-kha//Medytsynskye novosty. – 2009. – # 12. – S. 6-12.
7. Konstytutsiia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.
8. Sait Vsesvitnoi orhanizatsii okhorony zdorovia [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.who.int/en/index.html>.
9. Blyzko 7 mln ukraintsiv zhyvut za mezheiu bidnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1236430-blizko-7-mln-ukrayintsiv-zhivut-za-mezheyu-bidnosti-derzhstat>.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р.

Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 338: 331.101.6

І.І. КРАВЧУК

Житомирський національний агроєкологічний університет

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСФЕРИ

Здійснено аналіз чинників, що впливають на конкурентоспроможність людського потенціалу агросфери України та досліджено механізми її забезпечення. Запропоновано напрями формування ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу з урахуванням перспектив соціально-економічного, територіального, екологічного, протрорново-організаційного розвитку аграрного соціуму. Визначено пріоритети реалізації стратегій і програм системного розвитку аграрного сектору. Запропоновано критерії для оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу сільського соціуму в локальних, регіональних і макросистемах агросфери.

Ключові слова: людський потенціал, конкурентоспроможність, механізми державного регулювання, соціум.

I. KRAVCHUK

Zhytomyr National Agroecological University

INTRODUCTION OF EFFEKTIVE MECHANISMS FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF HUMAN POTENTIAL AGROSPERE

Preconditions competitiveness human development in the socio-economic system. The analysis of the factors affecting the competitiveness of human potential agrosphere Ukraine and studied the mechanisms of its software. Directions developing effective mechanisms to improve the competitiveness of human development from the perspectives of socio-economic, spatial, environmental, spatial and organizational development of the agricultural society on the basis of policies and programs designed to meet the state support systematic development of the agricultural sector and the criteria for assessing the competitiveness of the labor potential, the introduction of preferential conditions for local investment in agricultural business and its infrastructure, the use of innovative mechanisms of local, regional and macro-systems agrosphere, including the participation of its members forming a network holistic ahromarketynhu.

Keywords: human potential, competitiveness, mechanisms of regulation of society.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу в соціально-економічних системах досягається шляхом формування та використання ефективних механізмів координації його становлення й розвитку на макро-, мезо- і локальному рівнях державного регулювання. Конкурентоспроможність людського потенціалу вимірюється здатністю до відтворення економічних, соціальних, екологічних благ, якості існування соціуму і досягається завдяки продуктивній діяльності у різних економічних сферах. Сучасний стан розвитку людського потенціалу агросфери України характеризується низкою негативних чинників, що стримують підвищення його конкурентоспроможності – відсутністю умов для здійснення економічної діяльності (особливо на сільських територіях); низьким рівнем соціально-культурного, побутового обслуговування та доступу до інформаційно-освітніх послуг; незавершеністю процесів розробки стратегій розвитку агросфери із виділенням пріоритетних напрямів імплементації та фіскального забезпечення; повільними темпами формування системи концептуального, прикладного та методичного обґрунтування соціо-економічного розвитку людського капіталу і людського потенціалу.

Механізми підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу розглядаються теоретиками-методологами у різних ракурсах – від сукупності інструментів та засобів регулювання трудових ресурсів у соціально-економічних системах до набору методів, норм, інституціональних та фіскальних важелів в управлінні. Конкурентоспроможність людського потенціалу агросфери розглядається у площині її впливу на соціально-економічне відтворення локальних територіальних систем та забезпечення якості існування сільського соціуму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Теоретичним і практичним аспектам розвитку людського потенціалу в соціально-економічних системах та в аграрній сфері зокрема присвячені дослідження відомих вітчизняних і зарубіжних дослідників О. Амоші, Г. Беккера, Д. Богині, О. Бородіної, У. Боуена, М. Блаута, О. Бугуцького, В. Буланова, О. Грішної, В. Дієсперова, М. Долішнього, О. Єрмакова, А. Колота, Л. Мармуля, В. Матура, Л. Михайлової, М. Ніколайчука, В. Олійника, В. Петі, В. Попова, П. Саблука, Л. Шевчука, Л. Туроу, А. Чухно та багатьох інших. Ними сформовано теоретико-методологічні засади людського капіталу, зокрема в аграрному секторі, людського потенціалу агросфери, використання інструментарію та засобів управління розвитком трудових ресурсів з орієнтацією на інституціональне та фіскальне забезпечення. Разом із тим, дослідження проблеми конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери у сучасному контексті соціо-економічного розвитку та глобальних викликів знаходиться на початковій стадії і потребує поглибленого вивчення та концептуального обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування необхідності соціо-економічної орієнтації у формуванні ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери у концептуальному, прикладному і практичному ракурсах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Вагоме місце у дослідженнях різних наукових шкіл займають питання участі людини у процесах соціально-економічного розвитку суспільства. Категорія «людський капітал» має багатоаспектні дефініційні характеристики, що визначають основу концептуального забезпечення розвитку людини та її соціо-економічного ресурсу. Людський капіталом вважаються жива праця та якості людини, що сприяють її продуктивному відтворенню; набуті, корисні здібності всіх членів суспільства; підприємницьва здібність, завдяки якій створюється додана вартість; робоча сила як специфічний товар, що здатна створювати додану вартість більшу, ніж її власна; особливі властивості й характеристики людини [1, с. 34-42; 2, с. 188; 3, с. 59]. Нині концептуальне й прикладне забезпечення розвитку людського капіталу у соціально-економічних системах характеризується виявленням і обґрунтуванням чинників, що впливають на його конкурентоспроможність, а саме, здатність особи до міжособистої конкуренції та здатність групи осіб до професійно-підприємницької конкуренції; навички і вміння людського капіталу певних галузей утримувати конкурентні переваги у внутрішньому і зовнішньому ринковому середовищі; набуття і підтримка досвіду, що використовується для відтворення економічних систем та їх потенціалів – людського, економічного, соціального, екологічного [4; 5; 6, с. 257; 7; 8, с. 89-90; 9, с. 75].

Категорія «людський потенціал» у сучасних економічних дослідженнях розглядається, по-перше, як набір характеристик людей певної країни (здоров'я і довголіття, знання, гідний рівень життя), індексна оцінка яких дозволяє формувати рейтинги людського розвитку країн; по-друге, як сукупність властивостей, нагромаджених людською економічною системою у процесі її розвитку; по-третє, як можливості, надані людськими ресурсами у певний час і у майбутньому, що можуть бути використані або не використані для досягнення певної мети [10, с. 46; 11, с. 9; 12, с. 116]. Означене дає підстави зробити припущення про існування взаємозв'язку між людським капіталом, його конкурентоспроможністю та людським потенціалом.

Проблеми розвитку людського потенціалу вивчаються одночасно із трудовим, ресурсним потенціалом підприємств, галузей, країн в контексті створення і використання механізмів, що забезпечують конкурентоспроможність. В цьому сенсі важливою вбачається соціо-економічна орієнтація процесів формування таких механізмів, які б забезпечували відтворення людського потенціалу як соціально-економічного ресурсу розвитку соціуму.

Формування механізмів підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу відбувається на різних рівнях державного управління. На макроекономічному рівні створюється організаційний механізм, структура якого будується згідно визначеного та законодавчо закріпленого устрою, що дозволяє здійснювати координацію на мезо- (регіональному), мікро- (підприємницькому) рівнях. На мікроекономічному рівні посилюється залежність від ендогенних чинників, а саме ресурсного потенціалу, бізнес-можливостей підприємств, здатності керівництва до забезпечення продуктивного відтворення.

Розвиток людського потенціалу аграрної сфери України відбувається в умовах формування постіндустріальної економіки, в якій основною формою суспільного капіталу стає людський капітал – нагромаджені знання, продуктивні здібності населення, які використовуються в економічній діяльності. Людський капітал аграрної сфери визначається здатністю частини сільського населення за певних умов реалізувати свої здібності до праці в даній сфері [13, с. 5]. Умови реалізації здібностей залежать від економічних, соціальних, демографічних, екологічних чинників, що формують сприятливе або не сприятливе середовище існування сільського соціуму. Згідно системного підходу у концептуальному забезпеченні соціально-економічного розвитку агросфери, її локальна система ототожнюється із мікроекономічним рівнем ієрархії і вбачається такою, в якій формується соціально-економічне середовище розвитку сільського соціуму. Отже, сільський соціум можна вважати основою людського потенціалу агросфери, а механізмами підвищення його конкурентоспроможності – сукупність засобів та інструментів, що здійснюють вплив на його продуктивний розвиток.

До основних тенденцій і причин, що впливають на конкурентоспроможність людського потенціалу агросфери України відносяться: зниження абсолютної чисельності не тільки сільського населення, а й молоді, та відповідно її частки у структурі сільського населення; низький рівень якості життя сільського соціуму; низькі витрати й відповідно низька частка фінансування розвитку корпоративного людського капіталу у багатьох сферах агробізнесу; відсутність концепції соціально-економічного розвитку й конкурентоспроможності людського

потенціалу. До того ж, вітчизняна модель аграрного виробництва, сформована упродовж двох останніх десятиліть, не забезпечує виконання ним його багатофункціональної місії. Вона лише дає змогу нарощувати виробничий й експортний потенціал та отримувати вагомі фінансові результати певному колу виробників, тобто є структурно розбалансованою. Намагання контролювати виробничу діяльність у сільському господарстві і керувати нею призвело до створення системи показників, які зводили всю економічну діяльність до єдиної міри – валового виробництва сільськогосподарської продукції.

Задовільні показники обсягів виробництва, а згодом і експорту продукції стали сприйматися як синонім успішності галузі, добробуту села і стандарт, яким вимірювався рівень розвитку сільської місцевості. Прагнення до зростання сільськогосподарського виробництва та його експортного потенціалу витіснило прагнення до поліпшення добробуту селян. За такого підходу суспільні блага, що повинні створюватися у процесі сільськогосподарського виробництва, продукуються недостатньо, а сімейний тип господарювання, який найповніше орієнтований на створення цих благ та запобігання бідності у сільському середовищі, не отримує належного сприяння розвитку. Формування ж великотоварних виробничих структур не стало ні необхідною, ні достатньою умовою усунення бідності на селі, рівень якої можна значно знизити й при помірних обсягах виробництва, якщо зробити це стратегічним політичним пріоритетом [14].

Механізмом забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери України є координація соціально-економічного, територіального, екологічного, просторово-організаційного розвитку аграрного соціуму на засадах реалізації стратегій і програм. Основними учасниками процесів формування, розвитку та використання людського капіталу й людського потенціалу слід вважати державу, агробізнесові структури, сільський соціум. Соціо-економічна орієнтація методологічного супроводу державних стратегій і програм має бути спрямована на використання інтегрованих підходів економічних та соціологічних наук до розвитку сільського соціуму у системі агросфери.

Проблематику конкурентоспроможності людського потенціалу слід розглядати у соціально-класовому, організаційно-виробничому, структурно-функціональному напрямках із виділенням первинності економічних, виробничих та підприємницьких факторів детермінації розвитку. Нерозривний зв'язок територіального аспекту і факторного потенціалу виробничої діяльності обумовлює закономірний розгляд соціального фактора локальної системи аграрної сфери в контексті архітекtonіки соціально-просторового порядку та у взаємозв'язку факторів спільного проживання в межах однієї території, виробничих, економічних, політичних, соціальних і культурних інтересів

З метою концептуального та прикладного забезпечення формування ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери пропонується:

- розробку стратегічних планів і програм розвитку здійснювати з урахуванням перспектив формування і використання людського потенціалу сільського соціуму у просторових, демографічних, соціально-економічних системах;
- забезпечення державної підтримки системного розвитку аграрного сектору у стратегічній перспективі, що органічно поєднує різних за формами організації та розмірами виробників сільськогосподарської продукції;
- обґрунтування критеріїв оцінки конкурентоспроможності людського (трудоного) потенціалу вертикально інтегрованих агроструктур (агрохолдингів); корпоративних ферм (господарських товариств, приватно-орендних підприємств, виробничих кооперативів); фермерських та особистих селянських господарств товарного та напівтоварного типу); господарств населення з метою їх включення у регіональні і локальні програми розвитку;
- запровадження пільгових умов для залучення місцевих інвестицій в аграрний бізнес та його інфраструктуру, доведення до потенційних інвесторів переваг участі у проектах еко-соціо-економічного розвитку села, сільської економіки, сільських територій, сільського соціуму;
- використання інноваційних механізмів розвитку локальних, регіональних і макро-систем агросфери, зокрема на засадах участі їх членів у формуванні мережного холистичного агромаркетингу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

1. Конкурентоспроможність людського потенціалу вимірюється здатністю до відтворення економічних, соціальних, екологічних благ, якості існування соціуму і досягається завдяки продуктивній діяльності у різних економічних сферах. Категоріальний апарат людського потенціалу розкриває сутність його конкурентоспроможності у багатоаспектних дефініціях, що визначають основу концептуального забезпечення розвитку людини та її соціо-економічного ресурсу.

2. Розвиток людського потенціалу аграрної сфери України відбувається в умовах формування постіндустріальної економіки, визначається здатністю частини сільського населення за певних умов реалізовувати свої здібності до праці в даній сфері, що формуються у залежності від сприятливості середовища існування сільського соціуму. Сільський соціум вважається основою людського потенціалу агросфери, а механізмами підвищення його конкурентоспроможності – сукупність засобів та інструментів, що здійснюють вплив на економічні, соціальні, демографічні, екологічні умови розвитку.

3. На конкурентоспроможність людського потенціалу агросфери України впливають зниження абсолютної чисельності сільського населення; низький рівень якості життя сільського соціуму; низькі витрати й відповідно низька частка фінансування розвитку корпоративного людського капіталу у багатьох сферах агробізнесу; відсутність концепції соціально-економічного розвитку й конкурентоспроможності людського потенціалу; надання пріоритету економічному розвитку перед соціальним, культурним, екологічним.

4. Основним механізмом забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери України вбачається координація соціально-економічного, територіального, екологічного, просторово-організаційного розвитку аграрного соціуму на засадах реалізації стратегій і програм, що розроблені з урахуванням забезпечення державної підтримки системного розвитку аграрного сектору та критеріїв оцінки конкурентоспроможності трудового потенціалу; запровадження пільгових умов для залучення місцевих інвестицій в аграрний бізнес та його інфраструктуру; використання інноваційних механізмів розвитку локальних, регіональних і макро-систем агросфери,

зокрема участі їх членів формуванні мережного холістичного агромаркетингу.

Перспективами подальших розвідок у даному напрямку вбачаються теоретико-методологічне обґрунтування людського потенціалу сільського соціуму, окреслення перспектив його розвитку в умовах глобалізації ринків продовольства та тотальної урбанізації.

Література

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический поход. Г.С. Беккер. – Избр. труды по экономической теории. Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэргиз, 1962. – 228 с.
3. Маркс К. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс – Т. 23. – М.: Изд-во политической литературы, 1960. – 288 с.
4. De la Fuente A. Human Capital and National Competitiveness: the State of the Evidence. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/employment_social/news/2003/sep/fuente_en.pdf/.
5. Faux J. Economic Competitiveness and the Human Capital Investment Gap (Washington DC, Investment 21. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eric.ed.gov/ERICDocs/data/ericdocs2sql/>.
6. Тархов, П.В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу підприємства / П. В. Тархов, Ж. В. Деркач // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнарод. науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : Сум ДУ, 2013. – Т.1. – С. 257-259.
7. Lifelong Learning and Human Capital (Policy Brief) – OECD – 2007. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/50/38982210.pdf>.
8. Морозова Т. В. Социально-экономическая адаптация сельских сообществ к рынку (на примере Республики Карелия) : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – Москва, 2005. – 341 с.
9. Михайлова Л. І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах.: Монографія / Л. І. Михайлова. – К.: ЦНЛ, 2008. – 388 с.
10. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір: Монографія. / Л. К. Семів. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 325 с.
11. Богиня Д. П. Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5.Т.1. – С. 7-13.
12. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В. П. Антонюк. – НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
13. Кириленко І. Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б.В. Андрущенко // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 4–9.
14. На яку модель аграрного сектора має орієнтуватися Україна у стратегічній перспективі? «Дзеркало тижня. Україна». – № 25, 5 липня 2013. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/na-yaku-model-agrarnogo-sektora-maye-oriyentuvatisya-ukrayina-u-strategichnij-perspektivi-_html.

References

1. Bekker G.S. Chelovecheskoe povedeniye: ekonomy'chesky'j pohod. G.S. Bekker. –Y'zbr. trudy po ekonomy'cheskoj teory'yu'. Per. s angl. / Sost., nach. red., poslesl. R.Y'. Kapelyushny'kov; predy'sl. M.Y'. Levy'n. – M.: GU VShE, 2003. – 672.
2. Smy't A. Y'ssledovaniye o pry'rode y' pry'chy'nax bogatstva narodov / A. Smy't. – M.: Soczgy'z, 1962. – 228 s.
3. Marks K. Sochy'neniya / K. Marks, F. Engel's – T. 23. – M.: Y'zd-vo poly'ty'cheskoj ly'teratury, 1960. – 288 s.
4. De la Fuente A. Human Capital and National Competitiveness: the State of the Evidence. – [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/employment_social/news/2003/sep/fuente_en.pdf/.
5. Faux J. Economic Competitiveness and the Human Capital Investment Gap (Washington DC, Investment 21. – [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.eric.ed.gov/ERICDocs/data/ericdocs2sql/>.
6. Tarxov, P.V. Problemy' zabezpechniya konkurentospromozhnosti lyuds'kogo kapitalu pidpr'yemstva / P. V. Tarxov, Zh. V. Derkach // Ekonomichni problemy' stalogo rozvy'tku : materialy' Mizhnarod. naukovo-prakty'chnoyi konferenciyi, pry'svyachenoyi pam'yati prof. Balacz'kogo O.F., m. Sumy', 24-26 kvitnya 2013 r. / Za zag. red. O.V. Prokopenko. – Sumy' : Sum DU, 2013. – T.1. – S. 257-259.
7. Lifelong Learning and Human Capital (Policy Brief) – OECD – 2007. – [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/50/38982210.pdf>.
8. Morozova T. V. Socy'al'no-ekonomy'cheskaya adaptacy'ya sel'sky'x soobshhestv k rynku (na pry'mere Respubly'ky' Karely'ya) : dy's. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.05 «Ekonomy'ka y' upravleniye narodnym khozyajstvom». – Moskva, 2005. – 341 s.
9. My'xajlova L. I. Lyuds'ky'j kapital: formuvannya ta rozvy'tok v sil'sky'x regionax.: Monografiya / L. I. My'xajlova. – K.: CzNL, 2008. – 388 s.
10. Semiv L. K. Regional'na polity'ka: lyuds'ky'j vy'mir: Monografiya. / L. K. Semiv. – L'viv: IRD NAN Ukrayiny', 2004. – 325 s.
11. Bogy'nya D. P. Naukovo-prakty'chni zasady' konkurentospromozhnosti lyuds'kogo potencialu Ukrayiny': stan ta shlyaxy' formuvannya v konteksti integracijny'x procesiv / D. P. Bogy'nya // Visny'k Xmel'ny'cz'kogo nacional'nogo universy'tetu. Ekonomichni nauky'. – 2007. – # 5.T.1. – S. 7-13.
12. Antonyuk V.P. Formuvannya ta vy'kory'stannya lyuds'kogo kapitalu v Ukrayini: social'no-ekonomichna ocinka ta zabezpechniya rozvy'tku: Monografiya / V. P. Antonyuk. – NAN Ukrayiny'. In-t ekonomiky' prom-sti. – Donec'k, 2007. – 348 s.
13. Ky'ry'lenko I. G. Deyaki aspekty' derzhavnoyi agrarnoyi polity'ky' v Ukrayini v umovax svitovoyi finansovoyi kry'zy' / I. G. Ky'ry'lenko, V. V. Dem'yanchuk, B.V. Andryushhenko // Ekonomika APK. – 2008. – #11. – S. 4–9.
14. Na yaku model' agrarnogo sektora maye oriyentuvatysya Ukrayina u strategichnij perspektivi'vi? «Dzerkalo ty'zhnya. Ukrayina» # 25, 5 ly'pnya 2013. – [Elektronny'j resurs] – Rezhym dostupu: http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/na-yaku-model-agrarnogo-sektora-maye-oriyentuvatisya-ukrayina-u-strategichnij-perspektivi-_html.

Рецензія/Peer review : 14.7.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.

ПОТЕНЦІЙНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Визначено напрями підвищення конкурентоспроможності людського капіталу в умовах потенційного наближення до функціонування економіки на принципах суспільства знань. Визначено сприятливі чинники впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності людського капіталу у формі високого рівня розвитку системи середньої та вищої освіти. Обґрунтовано комплекс чинників що не сприяють формуванню конкурентоспроможності людського капіталу та позиції України в межах парадоксу часткових реформ.

Запропоновано механізм управління конкурентоспроможністю людського капіталу в системі детермінант економіки знань на рівні держави.

Ключові слова: людський капітал, управління людським капіталом, економіка знань, регуляторні інструменти.

M. NIKOLAICHUK

Khmelnytsky National University

POTENTIAL AREAS OF HUMAN CAPITAL INCREASE COMPETITIVENESS OF KNOWLEDGE ECONOMY

The ways of increasing the competitiveness of human capital in a potential approach to the economy on the basis of the knowledge society. Favorable factors determined implementation of measures to improve the competitiveness of human capital in the form of a high level of development of secondary and higher education. Grounded set of factors that do not contribute to the formation of human capital and competitiveness of Ukraine's position within the paradox of partial reforms.

The mechanism competitiveness management of human capital in the system determinants of knowledge economy at the state level. However, within the areas of proposed recommendations competitiveness of human capital should be directed to overcome the impact of negative factors, which involves the formation of an extensive database reproduction among carriers of human capital, through the promotion of territorial mobility and urbanization, as well as the formation of an institutional system to form a knowledge economy sector investments in human capital and innovative mechanisms for the formation of the labor market.

Keywords: human capital, human capital management, knowledge economy, regulatory instruments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Гіпотетичні зміни в соціально-економічному розвитку країн світу можуть бути охарактеризовані системними стратегічними зрушеннями у функціонуванні їх господарського механізму. Еволюційні перетворення при цьому відбуваються в організації продуктивних сил, де в системі координат "земля-праця-капітал-підприємництво-інформація-знання" чітко простежується втрата домінуючого значення та набуття другорядного статусу природних ресурсів, зокрема землі, як ключової продуктивної сили аграрної економіки, зниження ролі капіталу, технологічного та технічного забезпечення, як ключової продуктивної сили індустріального суспільства, модернізації механізмів застосування індустріальних та аграрних продуктивних сил за рахунок глобальної інформатизації, зародження та набуття домінуючого статусу працею. Остання продуктивна сила в межах сучасних концептуально-парадигмальних положень трактується як людський капітал, на якому гіпотетично ґрунтується функціонування та господарський механізм економіки знань.

Водночас перспективи переходу до економіки знань та формування людського капіталу залежать від конкурентоспроможності останнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії людського капіталу та обґрунтуванню його конкурентоспроможності присвячені праці відомих зарубіжних та українських вчених, серед яких варто згадати Г. Беккера, Т. Шульца, Д. Солемана, І. Фішера, Л. Хансена, В. Антонюк, О. Грішної, М. Долішнього, Т. Кір'ян, І. Петрової, Л. Семів, Л. Шевчук. Водночас зміни в ключових тенденціях економічного розвитку вимагають визначення чинників підвищення конкурентоспроможності людського капіталу.

Невирішені частини проблеми. Попри значне просування у дослідженні формування, людського капіталу, місця в ньому систем освіти, охорони здоров'я, демографічного відтворення числа носіїв властивостей та характеристик людського капіталу, його розвитку, питання забезпечення конкурентоспроможності запропонованої для аналізу категорії залишається малодослідженим, фрагментарним, визначеним головним чином на основі встановлення аналогій з суміжних галузей науки.

Мета статті. Визначити потенційні напрями підвищення конкурентоспроможності людського капіталу в умовах наростання тенденцій формування економіки знань.

Основний матеріал дослідження. Вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності людського капіталу спонукає ряд позитивних тенденцій на сучасному етапі розвитку України, серед яких [1, с. 142-144]:

- наявність стійкої інфраструктури середньої освіти, охоплення нею міських поселень, відносного зростання ресурсів загальної освіти на одного потенційного носія людського капіталу;
- формування освітньої бази людського капіталу економіки знань, скорочення освітньої бази індустріального суспільства;
- розширення ресурсної бази отримання знань та вмінь в процесі здобуття вищої освіти;

- високий попит на фахівців з вищою освітою провокує зростання конкурентоспроможності людського капіталу.

Поряд з системою позитивних наслідків ключовими системними причинами кризи, що протидіє реалізації програм та стратегій забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу слід вважати [2, с. 108]:

- відсутність прив'язки розвитку системи освіти до стратегічних тенденцій, середньотермінових перспектив соціально-економічного і суспільного розвитку та поточної кон'юнктури ринку праці;
- невідповідність конкурентних відносин в освітньому секторі;
- низьку соціальну мобільність;
- відставання в методологічній базі;
- ігнорування крайньої необхідності нормативно-правового врегулювання авторських та суміжних прав, перетворення компонент людського потенціалу в бізнесовий та конкурентний актив – людський капітал;
- відсутність механізму інвестування в людський капітал;
- неспроможність капіталізувати науковий потенціал – конвертувати його в людський капітал.

Слід також констатувати існування комплексу чинників релевантної дії, напрями впливу яких визначаються в межах перманентних проявів позитивних чи негативних наслідків [3, с. 76]:

- ігнорування ментальних особливостей формування та використання людського капіталу;
- відсутності політики соціалізації з потенційними резервами суспільної еволюції за рахунок перейняття досвіду інших економічних формацій та суспільних груп.

Оскільки основою конкурентоспроможності людського капіталу виступає отримання ресурсів та реалізація процесів його формування на конкурентних засадах, де з однієї сторони високий рівень забезпечується в умовах суперництва за споживачів ресурсів, а з іншої суперництво за ресурси, доцільно реалізувати дворівневу систему управління конкурентоспроможністю людського капіталу [4, с. 28]:

- реформування соціально-економічної системи країни, що в кінцевому результаті забезпечить зміну негативних процесів на позитивні для конкурентоспроможності людського капіталу передумови розвитку;
- формування інструментарію подолання впливу негативних чинників.

У період системних суспільних та економічних змін, заходи з усунення наслідків недостатні, і часто управління конкурентоспроможністю людського капіталу вимагає реформування всієї системи державного управління демографічними процесами, розвитком системи освіти, регулювання ринку праці, розвитку системи медичного забезпечення, лібералізації фінансового сектору та інвестиційної системи, формування громадянського суспільства та стимулювання конкурентних відносин на всіх етапах нагромадження та використання (рис. 1).



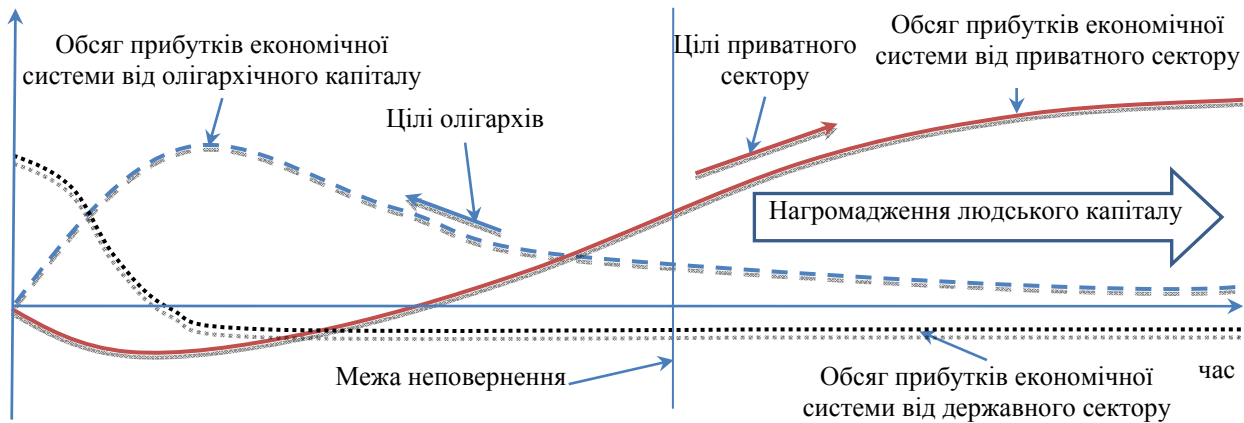
* запропоновано автором

Рис. 1. Сучасні передумови формування, відтворення та експлуатації людського капіталу

За визначеної нагальності та актуальності проблеми реформування управління людським капіталом, цілком виправданими можна вважати дві причини відтермінування реформ в області управління людським капіталом [5, с. 27]:

- відсутність ресурсного забезпечення в умовах економічної кризи перших років незалежності України та світової фінансової кризи;

- наявність парадоксу часткових реформ, в межах якого конкурентоспроможність людського капіталу виступає заручником олігархічної системи розподілу влади (рис. 2).



* запропоновано автором

Рис. 2. Нагромадження людського капіталу в межах дії парадоксу часткових реформ

Парадокс часткових реформ має місце у всіх економіках перехідного типу і пояснює розвиток механізму управління людським капіталом в залежності від влади економічних груп над політичною та соціально-економічною системою країни. В межах парадоксу часткових реформ, розвиток людського капіталу в Україні можливий виключно за проходження межі неповернення до олігархічної системи розподілу влади. Якісні зміни подолання межі неповернення характеризуються переходом від витратних до інвестиційних механізмів відтворення людського капіталу.

На додаток до сучасних прикладів кредитування вищої освіти, до інструментів формування якісних складових людського капіталу слід віднести:

- інвестування в "актив людський капітал", з управлінням на основі рекрутингових схем;
- боргові зобов'язання, з подальшою реалізацією на ринку деривативів – похідних фінансових інструментів;
- купівлю-продаж "активу людський капітал" та його передачу на лізинговій основі;
- страхування інвестиційних операцій – хеджування, страхування носіїв людського капіталу, об'єктів інвестування,

тощо.

На цьому етапі аналізу слід виділити ряд областей здійснення регуляторно-управлінських заходів з формування конкурентоспроможності людського капіталу, до яких віднесено:

- демографічний розвиток;
- матеріальну базу та систему соціального забезпечення;
- шкільне виховання;
- загальну освіту;
- систему вищої освіти;
- ринок праці, як область капіталізації людського потенціалу;
- законодавчо-нормативне закріплення інтелектуальної власності та людського капіталу;
- соціальну мобільність;
- медичне забезпечення;
- інвестиційний сектор;
- систему конкурентних відносин тощо (рис. 3).

Дотримуючись принципу тривіневого управління, первинним управлінським рівнем з огляду на обсяг регуляторно-управлінських зусиль виступає рівень держави, другим – суб'єктів господарювання, третім – особи-носія людського капіталу. З огляду на мету та детермінанти економіки знань, структура механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу на рівні держави гіпотетично включає:

- формування екстенсивної ресурсної бази та бази розвитку, відтворення людського капіталу;
- розвиток інституційної системи економіки знань та системи інвестиційного відтворення людського капіталу;
- регулювання процесів еволюції відносин власності;
- закладення механізмів реалізації політики управління людським капіталом.

В межах проєктованого механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу запропоновано синхронно проводити формування екстенсивної бази, що традиційно розглядається у формі демографічного потенціалу та інтенсивної бази – комплексу заходів з освітнього забезпечення. Розподіл на дві підсистеми, екстенсивну та інтенсивну передбачає з однієї сторони мобілізацію людських ресурсів, їх територіальний перерозподіл та використання нагромаджених на етапі аграрного та індустріального розвитку людських резервів.

Формування екстенсивної бази вимагає нарощення доходів населення, з допомогою якого провокуються системні перетворення, нарощення продуктивності праці шляхом інвестування в інноваційні технології, перерозподіл зайнятості на користь секторів обслуговування та зокрема секторів, віднесених до економіки знань. Результатом підсистеми формування екстенсивної бази відтворення людського капіталу виступає також зростання чисельності населення готового до отримання вищої освіти та зростання соціальної мобільності. Таким чином, ефекти функціонування екстенсивної бази виступають резервом зростання конкурентоспроможності людського капіталу особи та суб'єктів господарювання.

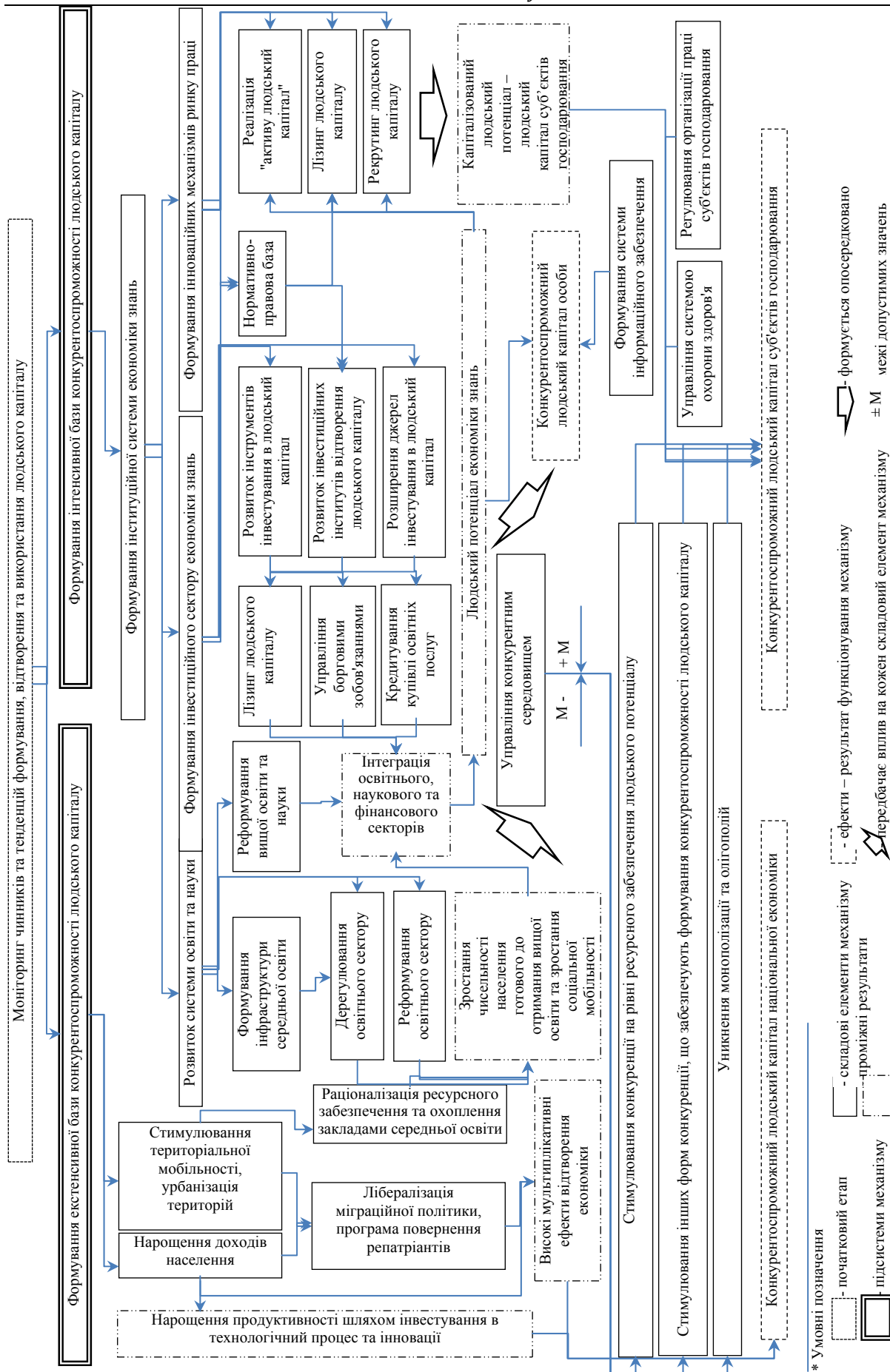


Рис. 3. Механізм управління конкурентоспроможністю людського капіталу національної економіки

Незважаючи на високу ефективність окремих національних економік, їх приналежність до економік аграрного, індустріального та інформаційного типу вимагає використання засобів перетворення екстенсивних резервів в конкурентні ефекти. Тобто, всі національні економіки вимагають формування інституційної системи економіки знань в межах формування інтенсивної бази конкурентоспроможності людського капіталу. Напрямами формування інституційної системи слід визначити розвиток освітнього сектору на основі критеріїв економіки знань, формування інструментів інвестиційного відтворення людського капіталу та механізмів його використання. Освітній напрям інституційної системи забезпечує формування людського капіталу, інвестиційний – формування фінансових інструментів купівлі освітніх послуг, а ринку праці – конвертування людського потенціалу в капітал та його використання.

Невід'ємними елементами механізму виступає розвиток інструментів інвестування в людський капітал, інвестиційних інститутів відтворення людського капіталу та розширення джерел інвестування. В сукупності перелік вказаних інструментів забезпечує інтеграцію освітнього та інвестиційного секторів, в результаті якого система освіти перетворюється в окремий сектор економіки знань.

В силу особливості конвертації людського потенціалу в людський капітал особи – високий вплив чинника суб'єктивного сприйняття, окремим елементом проєктованого механізму виступає система інформаційного забезпечення, результатом функціонування якої визначено зниження впливу суб'єктивного чинника на прийняття рішення особою-носієм стосовно конвертації людського потенціалу в капітал.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В комплексі найбільш ймовірних напрямів підвищення конкурентоспроможності людського капіталу, доцільно виділити ряд чинників сприятливого впливу на розглянуту проблему та комплексу чинників, що протидіють їй. У числі сприятливих чинників слід виділити збереження Україною відносно високого рівня розвитку освітнього сектору, а також процес інституційних зрушень з характерними для переходу від індустріального суспільства до економіки знань тенденціями. Водночас в межах запропонованих рекомендацій напрями підвищення конкурентоспроможності людського капіталу доцільно спрямувати на подолання впливу комплексу негативних чинників, що передбачає формування екстенсивної бази відтворення числа носіїв людського капіталу, через стимулювання територіальної мобільності та урбанізації, а також формування інституційної системи економіки знань з утворенням сектору інвестування у розвиток людського капіталу та формування інноваційних механізмів ринку праці.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі формування дієвих управлінських важелів впровадження запропонованого механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу.

Література

1. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення: Монографія, – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. – 288 с.
2. Мазурок П.П. Інституціональні зміни в розвитку людського капіталу як чинника економічного зростання / П.П. Мазурок // Вчені записки: Наук. збір. – Вип. 7 / Відп. ред. А.Ф. Павленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 212 с.
3. Ніколайчук М.В. Вибір концепції формування і підвищення людського капіталу / М.В. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2011. – №6. – Т.3. – С. 74 – 80.
4. Шовкун І.А. Оцінка конкурентоспроможності наукової інфраструктури України в контексті глобалізації світової економіки / І.А. Шовкун // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 25-30.
5. Ніколайчук М.В. Управління людським капіталом у системі сучасних економічних концепцій / М.В. Ніколайчук // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Дніпропетровськ, 2012. – Т. 20, Вип. 6/1. – № 10/1. – С. 24–30.

References

1. Liudskiy kapital: rehuliatorni mekhanizmy vidtvorennia: Monohrafiia, – Donetsk: TOV "Yugo-Vostok, Ltd", 2008. – 288 s.
2. Mazurok P.P. Instytutsionalni zminy v rozvytku liudskoho kapitalu yak chynnyka ekonomichnoho zrostantia / P.P. Mazurok // Vcheni zapysky: Nauk. zbir. – Vyp. 7 / Vidp. red. A.F. Pavlenko. – K.: KNEU, 2005. – 212 s.
3. Nikolaichuk M.V. Vybir kontseptsii formuvannia i pidvyshchennia liudskoho kapitalu / M.V. Nikolaichuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – Khmelnytskyi. – 2011. – #6. – T.3. – S. 74 – 80.
4. Shovkun I.A. Otsinka konkurentospromozhnosti naukovoï infrastruktury Ukrainy v konteksti hlobalizatsii svitovoi ekonomiky / I.A. Shovkun // Problemy nauky. – 2006. – # 12. – S. 25-30.
5. Nikolaichuk M.V. Upravlinnia liudskym kapitalom u systemi suchasnykh ekonomichnykh kontseptsii / M.V. Nikolaichuk // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii «Ekonomika». – Dnipropetrovsk, 2012. – T. 20, Vyp. 6/1. – # 10/1. – S. 24–30.

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

**СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

У статті досліджена структура ефективності діяльності університету з урахуванням особливостей її функціонування в суспільстві, колективі та на індивідуальному рівні. Обґрунтовано, що характер освітньої послуги вищої освіти проявляється у формуванні інтелектуального і трудового потенціалу галузей національної економіки. Доведено, що ефективність ВНЗ багатостороння категорія, яка включає як економічну, так і соціальну складові.

Ключові слова: ефективність діяльності, вищі навчальні заклади, ринкове середовище, оцінювання ефективності, економічна ефективність, соціальна ефективність.

S. MATYUKH
Khmelnitskyi National University

SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

In the article investigated the structure of the University efficiency with view of features of its functioning in society, in collective and on the individual level. Substantiated that the character of higher education services are manifests in forming intellectual and labor potential of national economy sectors. Proved, that the effectiveness of higher education institutions is a multilateral category, which includes economic and social components.

Keywords: efficiency of activity, higher education institutions, market environment, evaluation of the effectiveness, economic efficiency, social efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Економіка вищої освіти – одна з найбільш важких і недостатньо розроблених областей економічної науки. Дотепер в освіті не повною мірою діє конкурентний ринок, що істотно знижує ефективність суспільних витрат на освіту, приводить до втрати ресурсів на шляху до навчальних закладів. При цьому, втрати ресурсів відбуваються паралельно з низьким фінансуванням освіти, обумовленим несприятливою макроекономічною ситуацією [1, с.3].

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується все більшим поширенням ринкових відносин у традиційно неринковій сфері, до яких відноситься і вища освіта. У поєднанні з хронічним відставанням темпів зростання бюджетних асигнувань від потреб вищих навчальних закладів це призводить до необхідності вишукування ВНЗ додаткових позабюджетних коштів для забезпечення часткового самофінансування. Таким чином, вищий навчальний заклад змушений здійснювати ринкові операції як в академічній, так і в фінансово - господарській діяльності, тобто з науково - освітнього закладу вищий навчальний заклад перетворюється на комерційно-фінансово-науково-освітню структуру ринку. Із цього слідує, що в міру входження ВНЗ в ринок, при безумовній реалізації своєї основної місії в освітній сфері, він повинен потурбуватися забезпеченням своєї економічної ефективності, в основі якої лежить його фінансова стабільність. Все вищезазначене дозволяє сформулювати важливу суспільно-державну та соціально - економічну проблему створення системи управління економічною ефективністю ВНЗ, яка спрямована на забезпечення його економічної та фінансової стабільності за умов входження і функціонування в ринкову сферу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності вищого навчального закладу та ефективність його функціонування знайшли своє відображення в економічній літературі. Значну увагу їх вивченню приділяють такі відомі вітчизняні вчені Ю. Вітренко, І.Грищенко, В.Луговий, С. Михаць, Т.Оболєнська, Є. Сафонова, М. Сметанін М. Степко . Значний внесок у формуванні наукової думки щодо оцінки ефективності діяльності господарських суб'єктів ринкової економіки сформували також зарубіжні учені Т. Шульцом, Г. Беккером, Дж.С.Міллем, М. Блаугом, М. Гліннестером, С. Меррітом, Г. Вільсоном.

Невирішені частини проблеми. У більшості робіт соціальна та економічна ефективності діяльності вищого навчального закладу розглядалася авторами з точки зору окремих показників, а от об'єднання цих двох показників у загальну систему, яка формується на різних економічних рівнях у літературі відсутній.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні соціальної та економічної ефективності діяльності вищих навчальних закладів.

Основний матеріал дослідження. Економічна ефективність – результативність економічної діяльності, економічних програм і міроприємств, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до затрат факторів, ресурсів, які обумовили одержання цього результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням ресурсів відповідної вартості [2, с.564].

Сутність економічної ефективності виражається через її критерій та показники. Критерій – це головна відмінна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва (діяльності), відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності.

Проблемі підвищення ефективності діяльності роботи ВНЗ та системи освіти присвячено багато праць вітчизняних та іноземних науковців. Науковці пропонують три основні напрями підвищення ефективності функціонування ВНЗ та системи освіти: оптимізування органів державного управління освітою (фактор зовнішнього середовища); підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу (фактор внутрішнього середовища); активний розвиток студента (фактор внутрішнього середовища). Дослідники дійшли висновку, що для забезпечення високого рівня ефективності діяльності будь-якої організації необхідні: стабільне інформаційне забезпечення, децентралізація системи управління, зокрема прийняття управлінських рішень і незалежність економічних агентів,

сталий інтерес до пошуку і виконання результативних рішень, конкуренція [3, с. 231].

Зміна загальної системи і умов здійснення освітньої діяльності вищої освіти вимагає від ВНЗ формування власної поведінки з урахуванням досягнення максимально можливого рівня соціально-економічної ефективності. В той же час специфіка вищої освіти як виду діяльності, а також інституціональні основи її здійснення в сучасних умовах, визначають дещо інший погляд на розуміння ефективності діяльності вищого навчального закладу.

Ми вважаємо, що ефективність діяльності ВНЗ повинна розглядатися з декількох позицій: з точки зору індивідуума як споживача освітніх послуг (індивідуальна інвестиційна ефективність); з точки зору діяльності ВНЗ як господарського суб'єкта (мікроекономічна ефективність); з точки зору держави як замовника і гаранта задоволення громадських потреб (макро-/загальнонаціональна ефективність); з точки зору регіонального ринку праці і конкретного працевластувача - споживача продукту ВНЗ (ринкова ефективність) [4, с.83].

Розглянуті раніше прояви ефективності ВНЗ не можуть бути визначені щодо конкретного навчального закладу, так як проявляються у формі загального результату функціонування всієї системи вищої професійної освіти та мають характер екстерналій (зовнішніх ефектів). Узагальнену характеристику ефективності, на наш погляд, можна назвати інтегральною ефективністю діяльності ВНЗ, оскільки запропоновані для розгляду аспекти взаємопов'язані один з одним і характеризуються взаємним впливом. Концептуальний зміст формування соціальної та економічної ефективності ВНЗ представлено на рис.1.

Таким чином, згідно з сучасними поглядами на ефективність ВНЗ, існує кілька напрямків, в яких вона проявляється. З точки зору держави економічна ефективність вищої освіти в першу чергу являє собою більш високу віддачу від вкладення бюджетних коштів у освіту, ніж від вкладень в інші сфери економіки за умови зниження втрат від державного перерозподілу коштів бюджету на користь освіти. Соціальна ефективність ВНЗ на державному рівні проявляється в соціальній стабілізації суспільства, а також трудового та наукового потенціалу, зростанням продуктивності праці та в кінцевому рахунку, зростанням ВВП. На ринку освітніх послуг проявляється ефективність управління і функціонування вищого навчального закладу в формі його конкурентоспроможності та загального стану на ринку. У даному випадку доречніше говорити про економічну ефективність, оскільки отримання прибутку для ВНЗ не є самоціллю.

Пріоритетними показниками економічної ефективності в даному випадку є обсяг сукупного (бюджетного і позабюджетного) доходу, а також структура витрат ВНЗ, яка розкриває його реальні можливості і конкурентоспроможність.

З позицій регіонального ринку праці можна говорити про соціальну ефективність вищої освіти за наявності позитивної динаміки показників зайнятості та безробіття, економічна ж ефективність визначається скоріше на рівні регіональної економіки в цілому зростанням показників продуктивності праці та ВРП. Економічна ефективність вищої освіти для роботодавця - це в першу чергу різниця між граничним доходом, одержуваним підприємством у результаті наймання відповідного фахівця та витратами на його підготовку і оплату праці. У відношенні індивідуума до ефективності ВНЗ, як уже було зазначено вище, можна говорити в двох напрямках: економічна ефективність вкладень в освіту з урахуванням так званих витрат втрачених можливостей і соціальна ефективність у формі підвищення освітнього, професійного рівня і, як наслідок, статусного становища в суспільстві. Громадська ефективність ВНЗ має виключно соціальний характер і проявляється в підвищенні загального освітнього та культурного рівня населення. Ми вважаємо, що також є специфічна властивість прояву громадської соціальної ефективності вищої освіти в галузях соціальної сфери, зокрема у підвищенні рівня здоров'я та розвитку системи освіти в цілому.

Таким чином, ефективність ВНЗ багатостороння категорія, яка включає як економічну, так і соціальну складові. Необхідно зауважити, що в даному випадку мова, в першу чергу, йде саме про ефективність ВНЗ в рамках регіональної та національної соціально-економічних систем, або про ефективність конкретної освітньої послуги для конкретного споживача. Лише деякі з розглянутих аспектів ефективності можуть безпосередньо відноситися до конкретного ВНЗ: конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг як результат ефективного менеджменту, а також ефективність для роботодавця, але тільки за умови його фінансової участі у підготовці або підвищенні кваліфікації фахівця, тому що в протилежному випадку прив'язки освітньої послуги до конкретного ВНЗ немає. Також важливим є і той факт, що при сукупному розгляді інтересів всіх процесів підготовки ВНЗ, працевлаштування та подальшої професійної діяльності фахівців з вищою освітою, виникає ряд протиріч у частині змісту та термінів отримання передбачуваної вигоди.

У зв'язку з цим постає питання про розуміння категорії «ефективність діяльності» стосовно до вищого навчального закладу з урахуванням сучасних економічних і соціальних умов, що визначають необхідність його функціонування як ефективного суб'єкта національної економіки в широкому розумінні.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Визначення й уточнення як загальних, так і спеціальних критеріїв, а також оцінки соціальної та економічної ефективності діяльності вищого навчального закладу є, на наш погляд, одним з найважливіших завдань у процесі реформування системи освіти. Крім того, необхідно відзначити, що тут спостерігається чіткий взаємозв'язок інтересів різних сторін-учасників соціально-економічних процесів в якісному і ефективному функціонуванні вищих навчальних закладів, що у свою чергу обумовлює необхідність розвитку системи соціального партнерства у вищій освіті в більш широкому розумінні, ніж соціально-трудова відносина. У даному випадку мова йде про налагодження і розширення взаємного співробітництва з точки зору підвищення ефективності діяльності вищих навчальних закладів для всіх зацікавлених сторін.

Перспективи подальших досліджень необхідно намітити у напрямку визначення методичних основ оцінки ефективності діяльності ВНЗ.

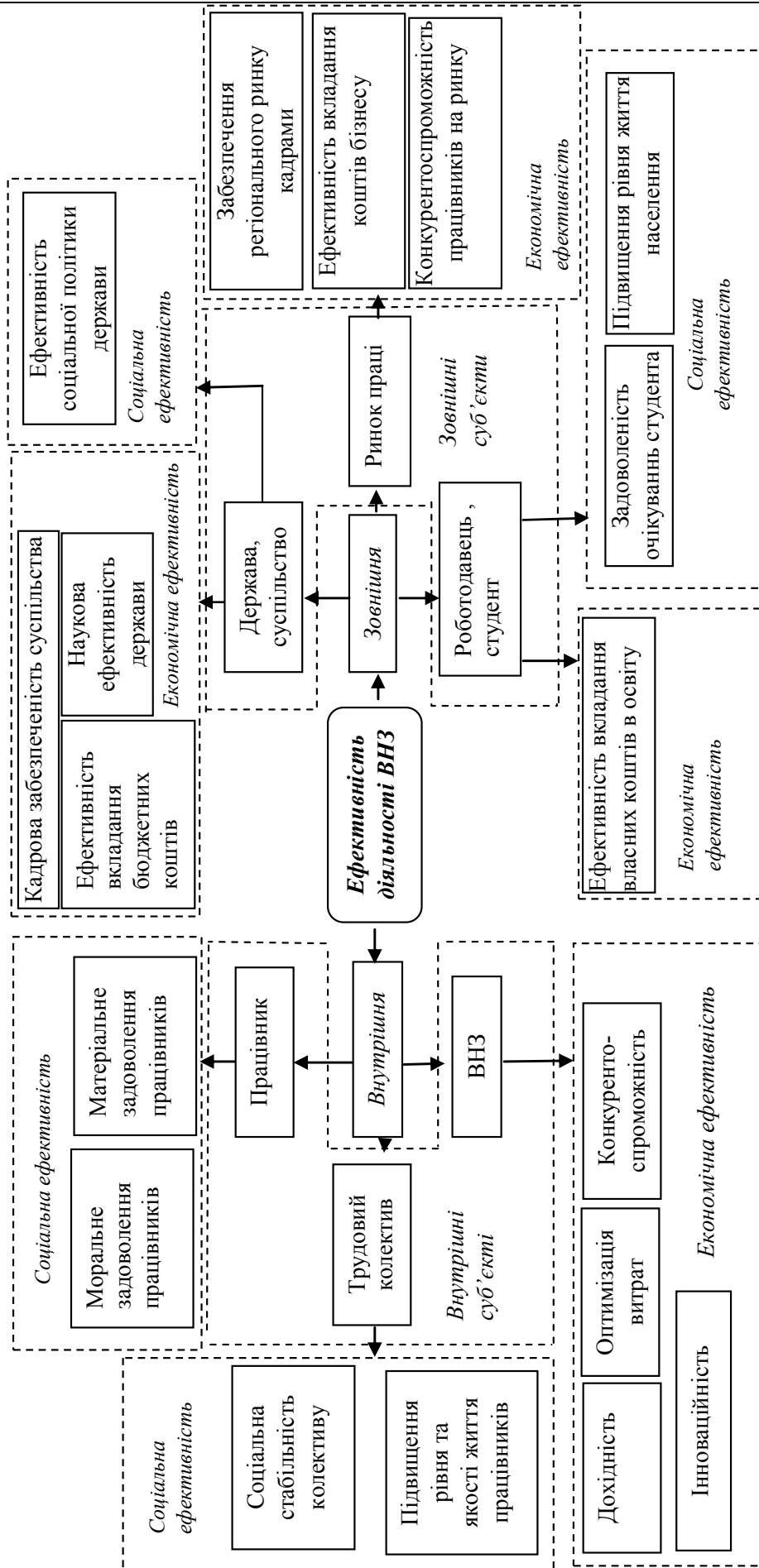


Рис. 1. Структура соціальної та економічної ефективності діяльності ВНЗ

Література

1. Берегович М. Необхідність та шляхи переходу закладів соціокультурної сфери до роботи на принципах самофінансування / М.Берегович // Науковий вісник ВДУ. –1997. – № 8. – С. 63-66.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. И. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Яременко О.Л. Равновесие в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление. / Под ред. О.Л. Яременко. – Х.:НУА, 2004. – 416 с
4. Матюх С.А. Формування концептуальних засад ефективності діяльності вищих навчальних закладів/ С.А. Матюх// Економічний часопис-XXI. – 2013. – №5-6. – С. 82-85.

References

1. Berehovych M. Neobkhdnist' ta shlyakhy perekhodu zakladiv sotsiokul'turnoyi sfery do roboty na pryntsypakh samofinansuvannya / M.Berehovych // Naukovyy visnyk VDU. –1997. – # 8. – S. 63-66.
2. Bol'shoy ekonomicheskyy slovar' / Pod red. A. Y. Azrylyyana. – 5-e yzd. dop. y pererab. – M.: Ynstytut novoy ekonomyy, 2002. – 1280 s.
3. Yaremenko O.L. Ravnovesye v ekonomicheskoy systeme perekhodnoho typu: predposylky, mekhanizmy, upravlenye. / Pod red. O.L. Yaremenko. – Kh.:NUA, 2004. – 416 s
4. Matyukh S.A. Formuvannya kontseptual'nykh zasad efektyvnosti diyal'nosti vyshchyykh navchal'nykh zakladiv/ S.A. Matyukh// Ekonomichnyy chasopys-KhKhI. – 2013. – #5-6. – S. 82-85.

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 331.101

О.А. ХАРУН

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто сутність трудового потенціалу підприємства та працівника. Визначено фактори макро- та мікросередовища, що впливають на трудовий потенціал працівника. Запропоновано заходи ефективного формування і використання трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, трудовий потенціал, фактори, персонал, підприємство.

O. KHARUN

Khmelnytsky National University

FORMATION AND USE OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISES IN THE INTEGRATION

The article considers the nature of the employment potential of the company and the employee. The factors of macro-and micro-affecting employment potential employee. The mentioned principles of labour potential and proposed measures effective development and utilization of labour potential of the company.

Keywords: potential employment potential factors, the staff, the company.

Постановка проблеми. За умов євроінтеграції успішна діяльність вітчизняних підприємств на ринку визначається їх потенціалом, який є базовим елементом підприємства, що об'єднує в собі цілі, рушійні сили та джерела його розвитку та являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Потенціал підприємства є структурованою системою з великою кількістю елементів, таких як виробничий потенціал, трудовий потенціал, інноваційний потенціал, інформаційний та інші.

Сучасний стан розвитку суспільства, який характеризується кризовими явищами в економіці, соціальними суперечностями, вимагає значної уваги до формування й ефективного використання трудового потенціалу промислових підприємств. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу потребує глибоких змін у розробці і реалізації кадрової політики на всіх рівнях, і на цій основі – пошуку резервів і чинників економії праці, обґрунтування реальних шляхів активізації людського чинника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу аспектам формування і реалізації трудового потенціалу приділяли як вітчизняні, так і зарубіжні учені: Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, Л. Едвінсон, Є.П. Качан, А.М. Колот, М. Мелоун, С.Ф. Покропивний, Т.О. Примаєв, К. Свейбі, Т. Стюарт, П.С. Шваб та ін. В той же час стан трудового потенціалу підприємств в Україні свідчить про те, що ця проблема потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення основних проблем у сфері формування та використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах та розробка заходів щодо його розвитку.

Основний матеріал дослідження. Варто відмітити, що важливою особливістю сучасних процесів є те, що підприємства майже втратили контроль за станом свого трудового потенціалу та процесами його формування й використання. Падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню нових технологій та виробництву конкурентоспроможної продукції [1, с.10].

Трудовий потенціал – це самостійна, динамічна соціально-економічна категорія, яка характеризує трудову здатність та потенціал людини, колективу, регіону, країни до продуктивної праці і служить інтегральною оцінкою

участі людини в суспільно-корисній праці. Трудовий потенціал – це кількість та якість наявних трудових ресурсів з урахуванням можливості їх збільшення при поточному рівні розвитку науки і техніки [2].

Трудовий потенціал підприємства залежить від трудового потенціалу кожного працівника та кадрового забезпечення виконання стратегічних завдань. Відповідно, і механізми впливу мають бути спрямовані на формування постійної зацікавленості підприємств у розвитку трудового потенціалу кожного працівника, збереження кадрів та їх поповнення [3].

Науковцями пропонується визначати трудовий потенціал працівника за такими компонентами як: здоров'я, моральність, творчі здібності, активність, освіта, професіоналізм, праця, можливості генерації нових ідей, наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків та видів робіт [4, с. 43]. На нашу думку, трудовий потенціал працівника доцільно діагностувати за наступними головними факторами: фізичний та загальний стан розвитку особистості, освіта, кваліфікаційний рівень, якість праці на конкретному підприємстві.

На розвиток трудового потенціалу працівника впливають фактори мікросередовища, серед яких: родина працівника, його оточення та підприємство, де він працює. Також важливе значення в плані витрати часу, ресурсів, здоров'я та формування системи життєвих цінностей має оточення з кола друзів та знайомих. На підприємстві розвиток трудового потенціалу працівників може також відбутися шляхом їх заохочення та покарання, завдяки використанню керівниками адміністративних, економічних, організаційно-виробничих, соціальних методів впливу.

У макросередовищі держава надає можливість набуття первинного трудового потенціалу (освіта, професія, соціально-культурний вплив); забезпечує допомогу в разі втрати роботи (допомога по безробіттю, допомога у працевлаштуванні, перекваліфікація, навчання іншим професіям); контролює процес соціальної безпеки (людина, яка втрачає трудовий потенціал, поступово деградує) [5, с.105].

Зауважимо, що чим вищий трудовий потенціал підприємства, чим вищі потенційні можливості найнятої робочої сили, тим складніші задачі можуть розв'язуватися колективом (відносно випуску продукції, її якості, швидкості освоєння нових її видів, ефективності виробничо-господарської діяльності і т.д.). Проте наявність таких переваг зовсім не свідчить про те, що головна задача управління персоналом – максимальне нарощування трудового потенціалу [6].

Ефективне формування та використання трудового потенціалу підприємства залежить від результативності дотримання таких принципів управління ним:

- системності управління всіма складовими організаційно-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємства;
- раціонального формування трудового потенціалу: підбору економічно виправданої чисельності працівників з визначеними якісними характеристиками трудового потенціалу, адаптації їх в колективі;
- відповідності матеріального та нематеріального стимулювання до повного розкриття трудового потенціалу мотивам працівників;
- відкритості інформації щодо мети діяльності підприємства і очікуваної трудової поведінки працівника;
- окупності інвестицій в розвиток трудового потенціалу;
- цілеспрямованості напрямів розвитку трудового потенціалу підприємства стратегії його розвитку;
- оптимізації рівнів ієрархії організаційної структури управління;
- формування корпоративної культури та організаційної структури управління згори донизу;
- активізації інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємства;
- самомотивації працівників до повної реалізації трудового потенціалу;
- рентабельності використання трудового потенціалу [7].

Відмітимо, що від ефективного формування та використання трудового потенціалу залежить ефективність діяльності підприємства. При ефективному формуванні та організації трудового потенціалу, а саме персоналу високої якості (набір, прийом, профорієнтація і перепідготовка, проведення атестації і переоцінка рівня кваліфікації) залежить безпосереднього виробництва та продуктивність праці на підприємстві.

В сою чергу, неефективне використання трудових ресурсів зменшує продуктивність праці, значно знижує рівень кваліфікації і працездатності працівників, збільшує матеріальне та моральне старіння основних фондів, підвищує матеріаломісткість продукції, створює нерівномірність витрат, призводить до значного підвищення собівартості продукції та зниження ефективності виробництва [8].

На нашу думку, для формування та ефективного використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах за умов євроінтеграції необхідно здійснити заходи за такими напрямками:

1. Покращення організації і обслуговування робочих місць. Раціональна організація робочого місця передбачає його правильне планування і оснащення основним технологічним обладнанням.
2. Покращення умов праці.
3. Вдосконалення форм розподілу і кооперації праці. Розподіл праці на підприємстві передбачає уособлення окремих груп працівників, кожна з яких виконує визначену частину загального обсягу роботи.
4. Впровадження передових прийомів і методів праці полягає у детальному вивченні способів виконання окремих елементів роботи різними робітниками, відбір кращих з них і формування на цій основі нових норм праці.
5. Вдосконалення матеріального і морального стимулювання праці полягає у створенні в колективі такого клімату, при якому своєчасно б помічався прояв кожної корисної ініціативи.
6. Підготовка і підвищення кваліфікації кадрів [9, с.111].

Таким чином, трудовий потенціал – це запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів та їх структури [10]. Стратегічним завданням для кожного підприємства є те, щоб весь наявний трудовий потенціал був ефективно використаний. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу більшості підприємств потребує глибоких змін у розробці і реалізації кадрової політики на всіх рівнях. Ключовим чинником успіху у вирішенні цієї проблеми слід назвати мотивацію високопродуктивної праці персоналу підприємства. Через усе більшу

обмеженість джерел готової кваліфікованої робочої сили та її зростаючої вартості, на перший план кадрової політики вийшла задача розвитку та максимального використання вже існуючого в організації трудового потенціалу. Пошук шляхів активізації і врахування психологічних особливостей персоналу стають одними з основних факторів підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні.

Висновки. Отже, в системі інтеграційних процесів, трудовий потенціал підприємств визнають одним з головних ресурсів економіки, від ефективного формування та використання якого на мікрорівні залежить ефективність застосування активів підприємства, на макрорівні – економічний розвиток держави. Конкурентні переваги підприємств формуються внаслідок ефективного використання професійних, творчих, комунікаційних та інших здібностей працівників, адже швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, розробляти і впроваджувати інноваційні проекти у всі сфери діяльності підприємства, ефективно управляти його виробничим потенціалом можна лише за наявності всебічно освічених, висококваліфікованих і мобільних працівників. Також необхідно зазначити, що держава має приділити більше уваги та спрямувати свої зусилля на удосконалення методологічних основ розвитку трудового потенціалу підприємств і, зокрема, працівників. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на дослідженні світового досвіду формування та використання трудового потенціалу підприємств.

Література

1. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника : [учебн. пособ. для вузов] / Н.И. Шаталова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
2. Богиня Д. П. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2002. – 387 с.
3. Кибанов А.Я. Управление человеческими ресурсами / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 185 с.
4. Первушина М. Подбор персонала в производственной компании / М. Первушина // Управление персоналом. Украина. (Отдел кадров) : практический журнал по управлению персоналом. – 2007. – № 9. – С. 42 – 49.
5. Капченко Р. Л. Методологія комплексного дослідження проблеми формування робітничих кадрів / Р.Л. Капченко // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 103–106.
6. Дробязко Л.В. Вплив внутрішніх чинників на збереження та розвиток трудового потенціалу підприємства / Л. В. Дробязко // Особливості реалізації державної кадрової політики в Україні. – 2009. – Вип. 2 (25). – С. 15–16.
7. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала / И.О. Джаин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2009. – 250 с.
8. Колот А.М. Мотивация персонала / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 317 с.
9. Семенькова А. В. Сучасні проблеми підбору персоналу і механізм їх реалізації / А. В. Семенькова // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 106 – 112.
10. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2004. – 545 с.

References

1. Shatalova N.Y. Trudovoi potentsyal rabotnyka : uchebn. posob. dlia vuzov / N.Y. Shatalova. – M. : YuNYTY-DANA, 2003. – 399
2. Bohynia D. P. Osnovy ekonomiky pratsi : navch. posib. / D. P. Bohynia, O. A. Hrishnova. – K. : Znannia-Pres, 2002. – 387 s.
3. Kybanov A.Y. Upravlenye chelovecheskymy resursamy / A.Ya. Kybanov. – M. : INFRA – M, 2007. – 185 s.
4. Pervushyna M. Podbor personala v proyzvodstvennoi kompanii / M. Pervushyna // Upravlenye personalom. Ukrayna. (Otdel kadrov): Praktycheskyi zhurnal po upravlenniu personalom. – 2007. – № 9. – S. 42 – 49.
5. Kapchenko R. L. Metodolohiia kompleksnoho doslidzhennia problemy formuvannia robitynykh kadriv / R.L. Kapchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – №5. – S. 103-106.
6. Drobiazko L.V. Vplyv vnutrishnikh chynnykiv na zberezhennia ta rozvytok trudovoho potentsialu pidpriemstva / L. V. Drobiazko // Osoblyvosti realizatsii derzhavnoi kadrovoi polityky v Ukraini. – Vyp. 2 (25) – 2009. – S. 15-16.
7. Dzhayn Y.O. Otsenka trudovoho potentsyala / Y.O. Dzhayn. – Sumi : YTD «Unyversytetska knyha», 2009. – 250 s.
8. Kolot A.M. Motyvatsiia personalu / A.M. Kolot. – K. : KNEU, 2002. – 317 s.
9. Semenkov A. V. Suchasni problemy pidboru personalu i mekhanizm yikh realizatsii / A. V. Semenkov // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 5. – S.106 – 112.
10. Pokropyvnyi S.F. Ekonomika pidpriemstva / S.F. Pokropyvnyi. – K. : KNEU, 2004. – 545 s.

Рецензія/Peer review : 23.7.2013 р. Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

УДК 331.101.6

О.О. ЧЕРНУШКІНА

Хмельницький національний університет

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗРОСТАННЯ ВИРОБНИЦТВА

Наголошено на актуальності дослідження продуктивності праці, її місця в теорії продуктивності, пошуку резервів зростання. Зазначено, що саме підвищення продуктивності праці на підприємстві є одним з головних джерел зростання виробництва на мікрорівні, економічного зростання на мезорівні, національної економіки і добробуту суспільства в цілому.

Ключові слова: продуктивність, продуктивність праці, підвищення продуктивності праці.

LABOR PRODUCTIVITY INCREASE AS A PREREQUISITE OF PRODUCTION RISE

Modern economic conditions require clarification of theoretical aspects of performance, the introduction of its adequate analysis, grounding of modern productivity management principles of modern production. The article highlights the relevance of labor productivity studies, its place in the theory of productivity, search of increase reserves. It is indicated that labor productivity increase of production in particular, is one of the main sources of output growth on micro level, economic growth on meso level, national economy and society welfare as a whole.

Keywords: productivity, labor productivity, labor productivity increase.

Вступ. Сучасні умови провадження виробничої діяльності докорінно змінили роль людини у виробництві. Працівник тепер виступає найважливішим елементом виробничого процесу; раціональне використання персоналу підприємства сприятиме покращенню фінансово-економічного стану підприємства, виготовленню конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності господарювання. Підвищення продуктивності праці, як основного вимірника ефективності використання персоналу підприємства, є одним з головних джерел зростання виробництва на мікрорівні, економічного зростання на мезорівні, національної економіки і добробуту суспільства в цілому.

Аналіз літературних джерел. Питання вивчення проблем продуктивності, виявлення резервів підвищення продуктивності праці достатньо широко досліджені в працях науковців: Д. Богині, О. Грішнєвої, В. Данюка, Г. Завіновської, Т. Кір'ян, Л. Лісогор, К. Маркса, М. Мескона, П. Самуельсона, М. Семикіної, С. Струмліна, Ф. Тейлора, А. Файоля, Т. Хачатурова та ін. Проте, окремі теоретичні і практичні питання використання показника продуктивності праці, обґрунтування резервів підвищення продуктивності праці залишаються малодослідженими або дискусійними.

Постановка завдання. Сучасні умови господарювання вимагають ґрунтовних досліджень теоретичних аспектів продуктивності, обґрунтування засад підвищення продуктивності праці на сучасних підприємствах. Метою статті є встановлення місця продуктивності праці в теорії продуктивності, розкриття ролі продуктивності праці у зростанні виробництва.

Результати. У ринкових умовах конкурентоспроможність і розвиток підприємств неможливі без перманентного підвищення продуктивності виробництва, яка характеризується оптимальним поєднанням та ефективним використанням усіх видів ресурсів.

В іноземних дослідженнях проблем управління та підвищення продуктивності мають місце різні розуміння змісту, характеру зростання продуктивності, ефективних засобів її вимірювання та оцінювання наслідків.

Кожна з наведених концепцій досліджує продуктивність виробництва, спираючись на свій методологічний апарат. Однак для цілісної багатовимірної аналітичної схеми дослідження продуктивності необхідно взаємопов'язати найбільш прогресивні та продуктивні методики. Сучасна концепція продуктивності повинна базуватися на методологічному інструментарії, за яким усі вимірювання адекватні визначеним цілям.

Деякі науковці дотримуються концепції, згідно з якою під продуктивністю розуміють лише спосіб вимірювання ефективності використання ресурсів [1, с. 53; 2, с. 538; 7, с. 29]. Інші тлумачать поняття продуктивності як спосіб обчислення витрат підприємства [10]. Д.Сінк та М.Мескон називають її результативністю [5, с. 48; 7, с. 271]. В.Сухарський вважає категорію «продуктивність» критерієм ефективності [8, с. 247].

За іншою концепцією продуктивність розглядається як системоутворююча категорія, що не обмежується тільки визначенням статистичного показника. Як ефективне і вміле використання ресурсів – праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації – у процесі виробництва різноманітних товарів і наданні послуг розглядають продуктивність Й.Прокопенко [6, с. 14] та В.Єременко [3, с. 15].

У Меморандумі «Продуктивність, інновації, якість трудового життя та зайнятість», схваленому правлінням Європейської асоціації національних центрів продуктивності (ЄАНЦП), категорія «продуктивність» трактується як «...постійне удосконалення використання ресурсів для забезпечення зростання, поширення інновацій та збільшення зайнятості» [3, с. 305].

Широке трактування категорії продуктивності наведено Комітетом з продуктивності при Європейському агентстві з проблем продуктивності ще в 1959 р.: «Продуктивність – це, в першу чергу, стан розуму. Це ставлення до світу, що має на увазі безперервне вдосконалення всього сушого. Це упевненість у тому, що сьогодні краще, ніж вчора, а завтра краще, ніж сьогодні людина може виконувати будь-яку роботу. Нарешті, продуктивність має на увазі безупинність зусиль щодо пристосування економічної діяльності до умов, які постійно змінюються, застосування нових теорій і методів. Це тверда віра у прогрес людства» [3, с. 23].

У відповідності із визначенням, наведеним у Британській енциклопедії (1974 р.), під продуктивністю в економічній теорії розуміється відношення того, що вироблено, до того, що необхідно для виробництва цієї продукції. За знаменник в цьому відношенні може бути використаний будь-який вид витрат. Можна, таким чином, говорити про продуктивність землі, праці, капіталу [9, с. 22].

Праця частіше, ніж будь-який інший фактор, використовується для вимірювання продуктивності. Одним із перших, хто обґрунтував теоретичні основи продуктивності праці, був К.Маркс. Запропонувавши свою концепцію продуктивності праці, К.Маркс сформулював закон зростаючої продуктивності праці [4, с. 891].

Основна причина прерогативи продуктивності праці над іншими показниками вимірювання продуктивності полягає в тому, що витрати праці значно легше виміряти, ніж будь-які інші витрати. Тому у практиці господарювання саме продуктивність праці вважається головним показником ефективності виробництва. Спрощений підхід вимірювання продуктивності праці, за яким у Радянському Союзі розрахунки продуктивності проводилися лише

стосовно основних робітників у основному виробництві, а весь персонал допоміжного виробництва і всієї виробничої інфраструктури виключався з розрахунку продуктивності праці на локальному рівні [3, с. 17], фальсифікував порівнянність темпів розвитку СРСР та інших країни світу, приховував дійсні тенденції в економіці країни. Цінність показника продуктивності праці проблематична для використання у капіталомістких, енергомістких галузях.

Простота і зручність обрахунку показника продуктивності праці, планове ведення господарства, мета якого – виконання договірних обов'язків, коли встановлення рівня прибутку і рентабельності не мало сенсу у народногосподарських планах виробництва, призвели до його ототожнювання з поняттям продуктивності виробництва.

У 60-ті роки у Великобританії головним предметом угод з питань продуктивності була «зміна методів роботи з метою поліпшення використання капіталу і праці у відповідь на підвищення оплати». Визначення критерію продуктивності було вперше наведено в урядовій «Білій книзі» 1965 року з питань доходів і цін (у Великобританії): дозволялося підвищувати оплату праці понад звичайний рівень «у тому випадку, коли група робітників посилювала вимоги до праці чи суттєво змінювала її методи, робила прямий внесок у підвищення продуктивності у певній фірмі чи галузі промисловості» [9, с. 24]. Питання раціоналізації використання праці поставало й на перших етапах міжнародного руху за підвищення продуктивності.

Підвищення рівня продуктивності праці є передумовою зростання виробництва, дозволяє збільшити обсяг виготовлення продукції без додаткових людських затрат. Для підвищення продуктивності праці на вітчизняних підприємствах пропонується досить широкий спектр управлінських рішень, які можна поєднати в такі групи:

1. Рішення, пов'язані зі зниженням енергомісткості та матеріаломісткості продукції підприємства.
2. Рішення, спрямовані на зменшення невиробничих витрат підприємства.
3. Рішення, що забезпечують збільшення обсягу виробленої продукції за рахунок створення нових або збільшення інтенсивності використання існуючих виробничих потужностей.

Зростання продуктивності праці на рівні підприємства дозволяє знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції, збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції підприємства, забезпечити позитивний фінансовий результат і фінансову стійкість, підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому. Підвищення продуктивності є передумовою економічного зростання. Від рівня продуктивності праці залежить стабільність економіки, рівень та якість життя населення, конкурентна позиція країни на світовому рівні.

Висновки. Продуктивність праці є елементом теорії продуктивності та характеризує ступінь ефективності використання праці на рівні підприємства, мезорівні та рівні держави в цілому. Продуктивність праці слід розглядати як визначальний чинник зростання виробництва та економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки. Підвищення продуктивності праці дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому, забезпечити стабільність економіки держави на світовому рівні.

Література

1. Генкин Б. М. Эффективность труда и качество жизни / Б. М. Генкин / СПбГИЭА. – СПб., 1997. – 112 с.
2. Гріфін Р. Основи менеджменту / наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
3. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, досвід, шлях України / В. О. Єременко. – Краматорськ : Видавництво Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 398 с.
4. Маркс К. Соч. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – 2-е изд., т. 23. – М. : Госполитиздат, 1963. – 891 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : «Дело», 1993. – 702 с.
6. Прокопенко И. И. Управление производительностью : практ. руководство / И. И. Прокопенко ; пер. с англ. – К. : Тэхніка, 1990. – 319 с.
7. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
8. Сухарський В. С. Менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія / В. С. Сухарський. – Тернопіль : Астон, 2002. – 416 с.
9. Эйлон С. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / С. Эйлон, Б. Голд, Ю. Сезан ; пер. с англ. ; предисл. и науч. ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1980. – 182 с.
10. Sattler Ralf. R. Unternehmerisch denken lernen. Das Denken in Strategie, Liquiditat, Erfolg und Risiko. – Munchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 2003. – 190 с.

References

1. Genkin B. M. Jefferktivnost' truda i kachestvo zhizni / B. M. Genkin / SPbGIEA. – SPb., 1997. – 112 s.
2. Hrifin R. Osnovy menedzhmentu / nauk. red. V. Yatsura, D. Olesnevych. – Lviv : BaK, 2001. – 624 s.
3. Yeremenko V. O. Pidvyshchennia produktyvnosti: teoriia, dosvid, shliakh Ukrainy / V. O. Yeremenko. – Kramatorsk : Vydavnytstvo Tsentru produktyvnosti Ministerstva pratsi ta sotsialnoi polityky Ukrainy, 2000. – 398 s.
4. Marks K. Soch. / K. Marks, F. Engel's. – 2-e izd., t. 23. – M. : Gospolitizdat, 1963. – 891 s.
5. Meskon M. H. Osnovy menedzhmenta / M. H. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri ; per. s angl. – M. : «Delo», 1993. – 702 s.
6. Prokopenko I. I. Upravlenie proizvoditel'nost'ju : prakt. rukovodstvo / I. I. Prokopenko ; per. s angl. – K. : Tjehnika, 1990. – 319 s.
7. Sink D. S. Upravlenie proizvoditel'nost'ju: planirovanie, izmerenie i ocenka, kontrol' i povyshenie / D. S. Sink ; per. s angl. / obshh. red. i vstup. st. V. I. Danilova-Danil'jana. – M. : Progress, 1989. – 528 s.
8. Sukharskyi V. S. Menedzhment: teoriia, metodolohiia, praktyka : monohrafiia / V. S. Sukharskyi. – Ternopil : Aston, 2002. – 416 s.
9. Jejlun S. Sistema pokazatelej jefferktivnosti proizvodstva (prikladnoj analiz) / S. Jejlun, B. Gold, Ju. Sezan ; per. s angl. ; predisl. i nauch. red. Ju. Ja. Ol'sevicha. – M. : Jekonomika, 1980. – 182 s.
10. Sattler Ralf. R. Unternehmerisch denken lernen. Das Denken in Strategie, Liquiditat, Erfolg und Risiko. – Munchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 2003. – 190 c.

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ЧИННИК ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто еволюцію наукових поглядів та теорій регіональної економіки щодо виокремлення складових інтелектуального потенціалу суспільства, визначено дефініцію «людський інтелектуальний потенціал регіону».

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інноваційна політика, міжнародна конкурентоспроможність країни, високотехнологічні галузі, технопарки, інтелектуальна економіка, інформаційне суспільство, людський інтелектуальний потенціал регіону.

S. MANZHALIY

Kyiv national university of trade and economic

INTELLECTUALIZATION OF HUMAN POTENTIAL AS PRIORITY FACTOR OF POST CRISIS DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE

The evolutions of scientific looks and theories of regional economy are considered in relation to the selection of constituents of intellectual potential of society, certainly definition «human intellectual potential of region».

Theoretical principles of forming of components of intellectualization of human potential are considered in the conditions of postindustrial development of economy of Ukraine. Investigational experience of highly developed countries of the world in relation to intellectualization of society and certainly priorities of intellectualization of human potential of Ukraine in the conditions of postcrisis development of economy.

Keywords: intellectual resources, intellectual potential, innovative policy, international competitiveness of country, highly technological industries, techno parks, intellectual economy, informative society, human intellectual potential of region.

Постановка проблеми. Реальною особливістю існування сучасного світу стає посилення асиметрії світогосподарського розвитку та збільшення розриву в рівнях економічного розвитку країн. Основними причинами є: відмінність у нерівномірному нагромадженні потенціалу інтелектуальних ресурсів, відсутність взаємодії між фундаментальною і прикладною наукою, різна інтенсивність інноваційної діяльності, а найголовніше – дієвість механізму використання інтелектуального потенціалу країною.

Тому, інтелектуалізація людського потенціалу в цілому, виокремлення складових інтелектуального потенціалу суспільства, *визначення дефініції* «людський інтелектуальний потенціал регіону» є головним пріоритетом для модернізації та посткризового розвитку економіки України та її регіонів.

Аналізу ролі людини як чинника економічного розвитку присвячені роботи таких відомих вітчизняних економістів-теоретиків, як Д.Богиня, М.Бутко, О.Гришнова, М.Долішній, Г.Задорожний, І.Каленюк, В.Куценко, Е.Лібанова, Т.Пепа, С.Тютюнникова, Л.Чернюк та ін. Серед зарубіжних науковців соціально-економічного напрямку слід виділити В.Автомова, Г.Беккера, Т.Заславську, Р.Капелюшнікова, А.Маслоу, Т.Шульца, В.Щетініна та ін.

Дослідженням проблем людських ресурсів в якості фактора виробництва та економічного розвитку займалися такі вчені: А.Сміт, У.Петті, Д.Рікардо, Дж.С.Мілля, К.Маркс, А.Маршал, Л.Вальрас, Й.Шумпетер, М.Кондратьєв, С.Струмилін та багато інших учених. Зростання ролі людини як носія здібностей до фізичної та розумової праці відбувається, в першу чергу, за рахунок посилення значення її інтелектуальної діяльності. Важливим стає усвідомлення людини як генератора інновацій, які несуть революційні зміни в способах виробництва благ та послуг, механізмах їх розподілу та використання. Вивченню різних аспектів інтелектуалізації суспільства, визначенню ролі та ефективного використання інтелектуальних ресурсів присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як Д.Гелбрейт, С.Глазьев, Д.Белл, Е.Денісон, М.Делягін, П.Кругман, П.Ромер, М.Портер, К.Фрімен, Р.Солоу, М.Кастельс, Ф.Фукуяма, В.Іноземцев, А.Тоффлер, М.Масуда, Ф.Махлуп, Т.Стоуенер та інших.

Сучасні тенденції розвитку інтелектуальних ресурсів, їх формування та використання як чинника економічного зростання країни на інноваційній основі є предметом дослідження українських науковців: В.Александрової, О.Амоші, Л.Антонюк, Ю.Бажала, О.Білоруса, Л.Гальперіної, А.Гальчинського, В.Геєця, Б.Губського, О.Гришньої, Я.Жаліла, Д.Ільницького, І.Каленюк, О.Каніщенко, О.Кендюхова, Б.Кваснюка, Г.Климка, А.Кредисова, Д.Лук'яненко, Ю.Макогона, С.Мочерного, В.Новицького, Є.Панченка, Ю.Пахомова, А.Поручника, А.Рум'янцева, В.Семиноженка, В.Сіденка, А.Філіпенка, О.Федірка, І.Чамари, В.Чужикова, Н.Чумаченка, А.Чухна та інших.

Аналіз останніх публікацій. В сучасній економічній літературі вже давно визнано є революційна роль інтелектуальних ресурсів у світогосподарському розвитку. Між тим немає однотайності серед вітчизняних та іноземних вчених у поясненні особливостей нового суспільства, що формується і приходить на зміну індустріальному. Адже основною передумовою формування економіки стає накопичення потужного інтелектуального потенціалу країни. Водночас досвід передових країн доводить, що цей потенціал може стати реальним фактором інноваційного розвитку України та її регіонів лише за умови наявності ефективних механізмів його реалізації.

Мета статті полягає у значимості системного дослідження інтелектуальних ресурсів, їх впливу на формування постіндустріальної економіки з метою забезпечення входження України у світовий економічний простір.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальним процесом, що визначає формування нового, постіндустріального етапу розвитку суспільства, виступає всеохоплюючий процес інтелектуалізації, який вносить революційні зміни в усі складові економічної системи, способи взаємодії господарюючих суб'єктів, характер конкуренції. Інтелектуалізація в сучасних умовах відбувається прискореними темпами і є визначальною у становленні нового, інформаційного суспільства. Одним із домінуючих чинників підвищення міжнародної

конкурентоспроможності країни, збереження та поліпшення досягнутих нею позицій виступає нагромаджена сукупність інтелектуальних ресурсів, адекватних вимогам сучасної інформаційної революції та здатних забезпечити інноваційний характер розвитку країни, єдино можливий в сучасному глобалізованому середовищі.

Внаслідок зростання значення інтелектуальної складової у суспільному відтворювальному процесі відбувається зміщення акценту від технічних засобів до визначення людини як головної цінності. Адже основними ознаками формування постіндустріального суспільства виступає пришвидшення процесу інтелектуалізації, відносно зниження ролі матеріальних факторів виробництва та зміна функціональної ролі інтелектуальних ресурсів.

Інтелектуальний потенціал будучи складовою частиною людського потенціалу характеризується з точки зору можливості відтворення у населення інтелектуальних здібностей, вмінь, навичок. Його основою є інтелектуальна та організаційні складові людського потенціалу.

Визначаючи структуру людського потенціалу слід також зазначити, що вона має свій прояв як на мікрорівні – рівні підприємства так на мезорівні – регіональному рівні та макрорівні країни. Серед факторів, які впливають на формування, розвиток та використання людського потенціалу на різних рівнях можна визначити наступні:

- Історичні фактори (війни, міграції, геноцид).
- Природно-екологічні фактори (кліматичні умови, екологічний стан).
- Економічні фактори (стан економічного розвитку, рівень життя).
- Політичні фактори (політична стабільність, демографічна, національна та інші види політики уряду).
- Соціальні фактори (стан медичного та соціального забезпечення, рівень урбанізації).

Даний перелік факторів, не претендуючи на повну вичерпаність, в той же час окреслює головні кількісно-якісні параметри людського потенціалу в контексті його відтворення.

Характеризуючи зміст поняття «людський потенціал» як процес відтворення можливостей до праці слід, також, звернути увагу на наукові дискусії які останнім часом виникають навколо регіонального аспекту цього питання. Це пов'язано, головним чином, з різним тлумаченням в наукових колах поняттям «регіон» як об'єкту формування, розвитку та реалізації людського потенціалу.

Із сказаного вище можна зробити таке узагальнення: *регіон – це форма організації та управління окремими територіально-адміністративними одиницями, що утворюється на основі територіального поділу праці, та такого територіального розміщення продуктивних сил, яке призводить до стимулювання соціально-економічного розвитку даної території*. Врахування вищезазначених класифікаційних ознак регіону дозволяє нам виокремити авторське трактування поняття «людський потенціал регіону» як *можливості відтворення існування людей в суспільному житті окремих територіальних одиниць, що дозволяє їм бути зайнятим певним видом діяльності та стимулювати соціально-економічний розвиток даної території* [3] та «людський інтелектуальний потенціал регіону» – можливості людини як суб'єкта праці та модернізаційні зміни в людському потенціалі шляхом підвищення рівня освіти, кваліфікації, здатності до творчого, креативного мислення, продукування інновацій, які характеризуються забезпеченням оптимальних показників зайнятості населення та формуванням потужного середнього класу в регіоні. Стимулюванню інноваційної активності має сприяти модернізаційний підхід до розвитку економічних процесів в регіоні, який полягає, з одного боку, в стабілізації економіки регіону, а з іншого – в його економічному розвитку.

Визначаючи роль людського потенціалу як чинника економічного зростання, слід зазначити, що вона полягає у встановленні такого режиму функціонування регіональної соціально-економічної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя населення за рахунок стійкого економічного зростання.

Інтелектуалізацію не можна зводити лише до зміни умов та функцій праці. З одного боку, в інтелектуалізації знаходять прояв розвиток новітніх інформаційних технологій і зростання частки інтелектуальної складової в сукупній праці. З другого боку, вона означає не тільки зростання інтелектуальних функцій в процесі праці, а й ускладнення і розширення вимог до людини як суб'єкта праці, посилення культурних та етичних складових, підвищення освітнього рівня, використання системи мотиваційних механізмів її економічної діяльності. Відповідно розширюється і ускладнюється вся система економічних відносин, викликаючи трансформаційні зміни в сучасному суспільстві та його перехід до постіндустріальної парадигми розвитку.

Дослідивши різні концептуальні підходи щодо розуміння цих категорій, виникає необхідність обґрунтованого визначення сутності інтелектуальних ресурсів (складових) через необхідність розширення їх змісту: поруч із людиною як носієм інтелекту та суб'єктом інтелектуальної діяльності ця категорія включає і результати цієї діяльності, які в сукупності створюють нову якість процесу праці та виробництва, трансформуючи і перетворюючи всю систему економічних відносин як на національному, так і на глобальному рівнях.

Виокремлення ключових характеристик країн, які є лідерами в інтелектуальному розвитку (позитивна динаміка ВВП, витрати на освіту і науку, структурні зрушення в економіці, зростання освітнього рівня населення, великі частки високо- середньотехнологічних галузей та питомої ваги ІКТ у структурі виробництва, зайнятості, експорту, витрат на дослідження і розробки) та необхідність більш детального аналізу відмінностей в етапах, динаміці та механізмах розвитку і особливостей їх прояву в різних країнах, дасть змогу виявити пріоритети для модернізації економіки та потскризового розвитку України.

Поруч з людиною як основним носієм інтелекту до інтелектуальних ресурсів відносять і результати інтелектуальної діяльності, що включають відкриття, винаходи, патенти, наукові звіти і доповіді, проекти, раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, твори літератури, мистецтва, музики та ін.

В розвитку постіндустріальної економіки виділяються три етапи: формування інформаційної економіки – відбувається накопичення потужного інтелектуального потенціалу; становлення економіки, що базується на знаннях – характеризується високою результативністю та інтенсивністю інтелектуальної діяльності; розвиток інтелектуальної економіки – комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності. Найбільш вагомими показниками, які характеризують формування інформаційної економіки є: частка осіб з вищою освітою, залучення населення до постійного навчання, державні та приватні витрати на НДДКР. Для становлення економіки, яка базується на знаннях, важливим є обчислення результативності інноваційної діяльності в країні, а показниками виступають частка

високотехнологічних галузей у витратах на НДДКР, витрати на ІКТ, частка високотехнологічного експорту, кількість патентів і торгових марок на 1 млн населення та ін. Третій етап розвитку характеризується комерціалізацією інтелектуального продукту, інтенсивним розвитком венчурного підприємництва, тісною науково-технічною кооперацією та інноваційним виробництвом.

Необхідною передумовою досягнення інтелектуальної економіки стає накопичення потенціалу інтелектуальних ресурсів, здатних забезпечити та здійснити прорив в інтелектуальному розвитку, перейти до інтенсивної комерціалізації результатів інноваційної діяльності, поширення ІКТ, формування інтелектуальної структури виробництва та експорту.

Україна перебуває лише на початковій стадії розвитку інформаційного суспільства, хоча і має досить високі показники, що базується на знаннях. Слабким місцем вітчизняної економіки є недостатня комерціалізація науково-технічної продукції, що не дає можливості для розширеного відтворення інтелектуальних ресурсів та якісної зміни їх функціональної ролі в економічному розвитку країни.

Починаючи з другої половини 90-х років в Україні спостерігається зростання масштабів вищої освіти. Водночас за чисельністю осіб з вищою освітою (відносно всього населення або всіх зайнятих) Україна суттєво відстає від провідних країн світу: середній рівень по ЄС-25 – 21,4, в США – 38,4, Японії – 37,4, Фінляндії – 34,2%. В нашій країні частка населення з вищою освітою у 2002 році складала 12,9%, у 2006 р. – 17,3%, серед всіх зайнятих – 26%, що значно менше показників розвинених країн. Це свідчить про те, що для становлення національної інтелектуальної економіки є вкрай нагальною проблема забезпечення масштабного розвитку вищої освіти поруч із необхідністю її високої якості та відповідності світовим і європейським стандартам [1].

Для забезпечення інтелектуалізації, науково-технологічного прориву в нашій країні є всі передумови. Фінансування освіти в Україні складає 5,3% при середньому рівні країн ОЕСР 5,62%, тоді як фінансування науки знаходиться на рівні критичної межі (0,4% ВВП). За такого рівня фінансування наука виконує лише соціокультурну функцію в суспільстві, а залучення економічної функції науки можливе лише при рівні, не меншому ніж 0,9% ВВП.

В Україні з 2000 року відбувається повільне зростання абсолютних та відносних показників витрат на освіту і науку. З метою нарощування потенціалу інтелектуальних ресурсів необхідно не тільки збереження такої динаміки, а подальше нарощення обсягів та диверсифікація джерел фінансування освітньо-наукової сфери країни. Це, в свою чергу, матиме мультиплікаційний вплив на процес економічного зростання, оскільки означатиме якісно нову роль освіти і науки у відтворювальному процесі. Водночас, з метою здійснення такого впливу необхідно мати дієві механізми включення інтелектуальних ресурсів в інноваційний процес. Україна володіє інтелектуальним потенціалом, здатним забезпечити прорив в інноваційному розвитку, але тільки за умови створення відповідних механізмів його прискореного нарощування та активного використання.

Національна політика країни має бути спрямована на ефективне нарощення і використання інтелектуальних ресурсів для забезпечення розвитку економіки та її конкурентних переваг на світовому ринку. В першу чергу, необхідні активні дії з нарощення інтелектуального потенціалу: розширення масштабів вищої освіти, залучення все більшої частки населення до різних форм навчання, диверсифікація джерел та зростання обсягів фінансування освіти та науки, реалізація комплексних заходів з підвищення якості загальногуманітарної та професійної підготовки кадрів. Пріоритетним стратегічним завданням для країни має стати підвищення ефективності інноваційної діяльності, впровадження механізмів активізації інтелектуальних ресурсів сучасного рівня і включення їх у відтворювальний процес. Важливим у цьому відношенні для України є позитивний досвід інших країн зі створення локальних центрів, в яких діють сприятливі пільгові умови для реалізації всіх стадій інноваційного процесу. Саме створення таких оазисів для науково-технічних розробок та їх комерціалізації може закласти передумови для продукування таких інтелектуальних результатів, які дійсно зможуть забезпечити прорив країни в інноваційному розвитку.

Інтелектуальний ресурс країни може забезпечити кардинальну переорієнтацію стратегії її розвитку, перехід від простого виробництва до виробництва на базі наукових знань. Тільки створення ефективної системи нарощення українського інтелектуального потенціалу разом з активізацією інноваційного підприємництва, відродження вітчизняного виробництва на базі прогресивних науково-технічних досягнень та високих технологій стане основою інноваційного прориву України, її виходу на лідируючі позиції у світогосподарському розвитку та формування інтелектуальної економіки. Але можливість такої переорієнтації створюється лише за умови комплексного підходу: забезпечення фінансування освіти і науки не менше 6% ВВП; упровадження принципу цільового фінансування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; стимулювання кооперації підприємств, науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів; реалізації державної політики підтримки інноваційного підприємництва; розвитку та розробки локальних механізмів активізації вироблення та комерціалізації інтелектуальної продукції. Ключове місце у цьому комплексі належить освіті, яка продукує високоосвічені людські ресурси та забезпечує генерування і поширення знань у суспільстві. Формування інтелектуальної економіки у провідних країнах світу характеризується стрімким розвитком та нагромадженням інтелектуальних ресурсів, що знаходить прояв у її системних структурних зрушеннях. Згідно з методикою Європейського інноваційного барометру безсумнівними країнами-лідерами, економіка яких характеризується високим ступенем використання і комерціалізації потужного потенціалу інтелектуальних ресурсів, є Фінляндія, Швеція, Японія, США, Німеччина, Данія і Швейцарія. Але і менш розвинені країни можуть здійснити прорив в інтелектуальному розвитку, перейти до інтенсивної комерціалізації результатів інноваційної діяльності, поширення ІКТ, формування інтелектуальної структури виробництва та експорту. В будь-якому випадку необхідною передумовою досягнення інтелектуалізації економіки стає накопичення потенціалу інтелектуальних ресурсів, здатних забезпечити такий прорив.

Характерні особливості розвитку інтелектуальної економіки у високорозвинених країнах світу полягають у нагромадженні інтелектуального потенціалу країн та наявності дієвих механізмів його ефективної реалізації, що знаходить прояв у зростанні ВВП та його інтелектуальної складової. Для країн-лідерів світогосподарського розвитку характерні такі показники: високий інтелектуальний рівень людських ресурсів (частка осіб з вищою освітою не менше 30% населення 25–65 років, кількість науковців на 1 тис. зайнятих не менше 6 осіб, достатній рівень

фінансування освіти (не менше 5% ВВП) і науки (не менше 0,9% ВВП); висока інтенсивність патентної діяльності; показники високотехнологічного експорту (не менше 20% ВВП) і, як результат, – високий рівень економічного добробуту (ВВП на душу населення не менше 30 тис. доларів). Крім того, невід'ємною складовою інтелектуальних ресурсів виступають культурно-етичні цінності, соціальна стабільність, що можливо і не дає безпосередньо економічного результату, але поряд із здібностями особистості до творчої інтелектуальної праці формують безцінний інтелектуальний потенціал країни. Специфічні особливості розвитку інтелектуальної економіки в окремих країнах світу полягають у різних напрямках національної інноваційної політики, переважній орієнтації на розвиток тих чи інших елементів інтелектуальних ресурсів [2].

Необхідністю в Україні є застосування широкого спектру прямих і непрямих заходів для надання підтримки розвитку високотехнологічних виробництв: податкові кредити і амортизаційні знижки на НДДКР, венчурне фінансування інноваційних компаній та ін. І хоча загальною тенденцією повинно стати комплексне використання різних механізмів у цьому напрямі, найбільш дієвими слід вважати наступні: стратегічний підхід до формування та включення інтелектуального потенціалу в процес соціально-економічного розвитку України, достатнє фінансування освіти і науки, всебічна підтримка підприємництва, створення локальних центрів активізації інноваційної діяльності. У світовій практиці застосовуються різні механізми активізації процесів формування, розвитку та використання інтелектуальних ресурсів. Та найбільш дієвими, серед яких слід вважати і застосовувати безпосередньо для України, є такі:

- стратегічний підхід до формування та включення інтелектуального потенціалу в процес соціально-економічного розвитку країни,
- диверсифікація джерел та суттєве збільшення масштабів фінансування освіти і науки,
- всебічна підтримка підприємництва, розвитку високотехнологічних галузей шляхом організації прямої і непрямой підтримки інноваційної діяльності як великих компаній, так і малого та середнього підприємництва, що в цілому сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни.

Висновки. Проведене дослідження рівня розвитку інтелектуальних ресурсів дозволяє зробити висновок про:

1. Необхідність врахування результатів інтелектуальної діяльності на стадіях фінансування (витрати на інноваційну діяльність), розробки (абсолютні та відносні показники кількості патентів, патентів на ІКТ та ін.) та їх результату (виробництво та експорт високотехнологічної продукції, поширення ІКТ та ін.).

2. Розвиток і поширення інформаційно-комунікаційних технологій виступають важливою характеристикою інтелектуального потенціалу України, оскільки відіграють вирішальну роль на стадії формування постіндустріального суспільства і є невід'ємною частиною інтелектуальної економіки.

На основі аналізу індикаторів інтелектуального розвитку та вивчення досвіду високорозвинених країн світу виявлені загальні риси побудови постіндустріальної інтелектуальної економіки України:

- нагромадження потужного інтелектуального потенціалу України, її регіонів з високими якісними показниками розвитку людських ресурсів,
- позитивна динаміка ВВП,
- підвищення інтелектуальної складової в усіх елементах економічної системи,
- зміни в структурі суспільного виробництва і зайнятості,
- ефективні механізми реалізації інтелектуального потенціалу,
- зростання в абсолютних і відносних показниках виробництва та експорту інтелектуальної продукції,
- поширення в економічній та інших сферах діяльності інформаційно-комунікаційних технологій,
- висока результативність інноваційної діяльності та швидка комерціалізація наукової продукції.

Отже, невід'ємною складовою інтелектуальних ресурсів виступають культурно-етичні цінності, соціальна стабільність, які є нематеріальними і можливо не дають безпосередньо економічного результату, але разом із здібностями особистості до творчої, інтелектуальної праці формують сукупний інтелектуальний потенціал країни.

Результати проведеного дослідження дозволяють дійти висновків, які характеризуються науковою новизною та мають теоретико-методологічне і науково-практичне значення.

1. На сучасному етапі розвитку країн світу відбувається прискорення процесу інтелектуалізації, що означає становлення якісно нового етапу економіки – інтелектуальної. На відміну від індустріальної економіки, в якій параметри економічного зростання визначалися переважно матеріально-речовими, на сьогодні вирішальним чинником суспільного прогресу виступає якість людських ресурсів та їх інтелектуальна діяльність. Тому інтелектуалізація людського потенціалу в цілому та інтелектуальні ресурси безпосередньо визначають параметри економічного зростання України, створюють основу для інноваційного розвитку та формування інтелектуальної економіки, що прийде на зміну індустріальній економіці.

2. Інтелектуальні ресурси являють собою діалектичну єдність носіїв інтелекту, високоосвічених особистостей в сукупності їх професійних, кваліфікаційних, особистих, комунікативних якостей та результатів їхньої інтелектуальної діяльності, що можуть мати речову та неречову форми і знаходити прояв у винаходах, ноу-хау, інформаційно-комунікаційних технологіях тощо. Особливістю даного ресурсу є практично невичерпна його здатність до нарощування і розвитку, що сприятиме швидкими темпами здійсненню модернізації економіки України.

3. Характерною рисою формування економіки є інноваційний розвиток, який пов'язаний з поширенням інтелектуальної діяльності людини, підвищенням ролі освіти і науки в економічному зростанні, переважанням високотехнологічного виробництва, проникненням ІКТ у всі сфери суспільно-економічного життя, підвищенням техніко-технологічного рівня підприємств завдяки застосуванню досягнень науково-технічного прогресу. Це надасть можливість Україні здійснити інтеграцію у світовий економічний простір.

4. Визначення рівня розвитку інтелектуальних ресурсів має принципове значення для з'ясування потенційних можливостей та стратегічних орієнтирів формування сучасної економіки в Україні.

Отже, для забезпечення пришвидшеної інтелектуалізації, науково-технологічного прориву в нашій країні є всі передумови. Забезпечення пріоритетного фінансування освіти і науки обов'язково матиме мультиплікаційний вплив на процес економічного зростання, оскільки означатиме якісно нову роль освіти і науки у відтворювальному

процесі. Водночас, з метою здійснення такого впливу необхідні дієві механізми включення інтелектуальних ресурсів в інноваційний процес. Інтелектуальний ресурс України може забезпечити кардинальну переорієнтацію стратегії її розвитку, перехід від простого виробництва до виробництва на базі наукових знань. Тільки створення ефективної системи нарощення українського інтелектуального потенціалу разом з активізацією інноваційного підприємництва, відродженням вітчизняного виробництва на базі прогресивних науково-технічних досягнень та високих технологій може стати основою інноваційного прориву України, формування інтелектуальної економіки та її виходу на лідируючі позиції у світогосподарському розвитку. Пріоритетним стратегічним завданням для країни має стати підвищення ефективності інноваційної діяльності, впровадження механізмів активізації інтелектуальних ресурсів сучасного рівня і включення їх у відтворювальні процеси.

Основою інноваційного розвитку України повинна стати комплексна державна підтримка розвитку освіти і науки, створення такого механізму, який би оптимально поєднував створення, поширення та впровадження знань у всі сфери життя, тобто акумулював всі стадії формування, використання і комерціалізації інтелектуальних ресурсів, створення локальних центрів активізації інноваційної діяльності. Пріоритетним напрямом формування такого механізму визначено технопарки, оскільки саме вони забезпечують найбільш швидкий перехід від фундаментальних і прикладних досліджень до практичного застосування їх результатів.

Література

1. Чамара І.М. Інтелектуалізація як визначальна характеристика постіндустріального етапу розвитку світової економіки / І.М. Чамара // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць ; наук. ред. І.К. Бондар. – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2006. – № 5 (60). – С. 70–73.
2. Каленюк І.С. Інтелектуалізація суспільного розвитку в міжнародному контексті / І.С. Каленюк, І.М. Чамара // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць професорсько-викладацького складу і аспірантів ; за заг. ред. Мальчина Ю.М., Ніколенка Ю.В. – К.: Академія муніципального управління, 2005. – С. 61–67.
3. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2010. – 448 с.

References

1. Chamara I.m. Intelektualizaciya as determining description of the postindustrial'nogo stage of development of world economy of // Forming of market relations in Ukraine: Zb. sciences. labours. 5 (60) / Sciences. editor I.K. Cooper. – K.: the Research economic institute of Ministry of economy of Ukraine, 2006. – S. 70-73.
2. Kalenyuk I.s., Chamara I.m. Intelektualizaciya of community development in the international context of // Theory of mikro-makroekonomiki: Zb. sciences. labours of profesorsko-vikladackogo composition and graduate students / For zag. editor Mal'china yU.m., Nikolenko Yu.v. - K.: Academy of municipal management, 2005. – S. 61-67. Access mode: <http://www.uk.orgsun.com/>.
3. Safety of human development: ekonomiko theoretical analysis: monograph / L. S. Shevchenko, O. And. Gricenko, T. M. Kaminska and in.; at an editor L. S. Shevchenko. – Ō.: Right, 2010. – 448 s.

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

УДК 331.108:67(477) 045

А. ОСІПОВА
Хмельницький національний університет

СТАН ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЧЧИНИ

В даній статті визначено основні показники, що характеризують ефективне використання персоналу підприємства. Досліджено стан використання персоналу підприємств легкої промисловості Вінниччини на основі ПАТ «Володарка» та ПАТ «Поділля».

Ключові слова: ефективне використання персоналу підприємства, кадровий потенціал, продуктивність праці.

A. OSIPOVA
Khmelnitsky National University, Ukraine

STATE OF PERSONAL MANAGEMENT IN THE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES OF VINNITSA REGION

In this paper, the basic indicators of the efficient of the personnel management are defined. The state of personnel management in the light industry enterprises of Vinnitsa region based on the financial statements PJSC «Volodarka» and PJSC "Podillia".

Key words: effectiveness of personnel management, human resources, labor productivity.

Однією з найважливіших передумов соціально-економічного розвитку України та країн СНД є стабілізація і зростання конкурентоспроможного виробництва у всіх галузях економіки, модернізація економіки. Особливо це стосується легкої промисловості, конкурентоспроможність продукції якої залежить від численних соціально-економічних факторів як зовнішніх, так і внутрішніх.

Особливість цієї галузі полягає в тому, що конкуренція вітчизняних виробників із закордонними виробниками, які продають більш якісну продукцію на внутрішньому ринку, весь час зростає, а також у домінуванні тінювих каналів збуту контрафактної продукції. На жаль, за роки реформ легка промисловість не досягла конкурентоспроможності за рахунок кращої якості.

Легка промисловість продемонструвала за останні 22 роки спад на 80%. Така ситуація є свідченням

складного становища цієї галузі, причинами якої є нестача об'єгових коштів, монополізація ринку сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, зношеність виробничих фондів, недосконалість налагоджених діючих механізмів просування продукції на ринки і недостатність державної підтримки.

За сучасних економічних умов тільки ті підприємства будуть конкурентоспроможними, які відкриті для розвитку та ефективно використовують новітні методи менеджменту. Тому ефективне управління персоналом стає першочерговим завданням підприємств в сучасних умовах. Саме від ефективності управління персоналом залежить чи буде підприємство раціонально та результативно здійснювати свою діяльність.

Економічна основа формування кадрового потенціалу включає процес задоволення матеріальних, соціальних і культурних потреб персоналу. Цей процес безпосередньо пов'язаний із створенням умов для нормальної життєдіяльності працівників та їх розвитку.

Раціональне використання і розвиток кадрового потенціалу полягає в більш повному виявленні і реалізації здібностей кожного працівника підприємства, наданні праці творчого характеру, підвищенні професійно - кваліфікаційного рівня працівників за рахунок стимулювання і оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат.

Ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства сприяє: встановлення науково обґрунтованих норм праці та своєчасний перегляд їх залежно від умов виробництва; проведення атестації і раціоналізації робочих місць; визначення необхідної кількості та скорочення зайвих робочих місць; навчання персоналу; упровадження передових методів організації праці; використання гнучких графіків роботи тощо [3].

На основі аналізу теоретичних основ та практичних узагальнень встановлено, що до показників, які характеризують використання персоналу на рівні підприємства, належать: продуктивність праці як основний показник, яким не слід нехтувати; рівень використання фонду робочого часу; стан трудової дисципліни та рівень плинності кадрів; якісна відповідність персоналу вимогам виробництва та зайнятим посадам; відносна та абсолютна кількість працівників, вивільнених з виробництва [1, 2].

Для більш детального вивчення і аналізу ситуації в галузі і того яким чином вона впливає на процес ефективного використання персоналу обрано підприємства легкої промисловості Вінниччини ПАТ «Володарка» та ПАТ «Поділля». Доцільно розпочати аналіз трудових ресурсів з визначення зміни чисельності кадрів по всім категоріям працівників на досліджуваних підприємствах (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз чисельності, складу та руху працівників досліджуваних підприємств Вінниччини у 2012 році*

Показники	ПАТ «Володарка»	ПАТ «Поділля»
Середньоспискова чисельність штатних працівників	985	273
Облікова чисельність штатних працівників	1096	252
Прийнято працівників	106	5
Вибуло працівників	216	95

*-розроблено автором на основі звітів з праці підприємств

Як видно з таблиці чисельність штатних працівників ПАТ «Володарка» майже втричі перевищує чисельність працівників ПАТ «Поділля». В 2012 році з ПАТ «Володарка» 204 чол. звільнилося з причини плинності кадрів і лише 11 з причин змін в організації; з ПАТ «Поділля» звільнилося 65 чол. з причини плинності кадрів, 21 – з причин змін в організації. Таким чином, плинність кадрів на ПАТ «Володарка» в 2012 році зіставила 20,7%, що на 1,3% менше ніж на ПАТ «Поділля».

Використовуючи формулу балансового зв'язку можна визначити зміну руху працівників облікового складу:

$$Чп + Чпр - Чзв = Чк, \quad (1)$$

де Чп, Чк - відповідно чисельність працівників на початок і на кінець періоду; Чпр, Чзв - чисельність прийнятих і звільнених працівників за певний період відповідно.

Згідно даної формули автором розраховано рух працівників ПАТ «Володарка» - 875 чол. та ПАТ «Поділля» - 183 чол. Отже, чисельність працівників на ПАТ «Володарка» на кінець 2012 року зменшилась на 11,2%, що на 21,8% менше ніж на ПАТ «Поділля».

Стабільність кадрів розраховується як відношення кількості працівників, що були на обліку протягом усього звітного року до середньооблікової чисельності працівників за той же рік. Вона виражається коефіцієнтом стабільності (Кстаб):

$$Кстаб = \frac{Чст}{Чоб} \quad (2)$$

де Чст – чисельність працівників, що працювали протягом усього звітного року (стабільно); Чоб – середньооблікова чисельність штатних працівників за звітний рік.

Зміни чисельності працівників характеризуються показниками її обороту. Інтенсивність обороту кадрів виражається рядом показників:

1. Коефіцієнт загального обороту (Коб) розраховується як відношення кількості прийнятих і звільнених працівників за звітний період до середньооблікової чисельності штатних працівників:

$$Коб = \frac{Чпр + Чзв}{Чоб} \times 100 \quad (3)$$

2. Коефіцієнт прийому кадрів (Кп) визначається як відношення кількості осіб, прийнятих на роботу за певний період (Чпр), до середньооблікової чисельності штатних працівників за той самий період

$$Кп = \frac{Чпр}{Чоб} \times 100 \quad (4)$$

3. Коефіцієнт звільнення, тобто вибуття (Кзв), працівників розраховується як відношення кількості звільнених працівників за звітний період до середньооблікової чисельності штатних працівників

$$K_{зв} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{об}} \quad (5)$$

Велике значення для оцінки стану використання персоналу має визначення коефіцієнтів плинності та відновлення.

Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл) розраховується як відношення кількості звільнених працівників за звітний період за прогули та інші порушення трудової дисципліни, невідповідність зайнятій посаді, а також за власним бажанням (крім поважних причин) до середньооблікової чисельності штатних працівників:

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв.пор}}{Ч_{об}} \quad (6)$$

де Чзв.пор – чисельність звільнених за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням.

Коефіцієнт відновлення кадрів характеризується співвідношенням кількості прийнятих працівників до кількості звільнених з різних причин за певний період:

$$K_{від} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{зв}} \quad (7)$$

Кількісні характеристики кадрів в економіці праці доповнюються показниками ефективності використання трудових ресурсів, основним серед яких є продуктивність праці. Крім перерахованих показників, кількісна характеристика персоналу підприємства виражається фондом робочого часу. Вартісні показники трудоемності обчислюються як співвідношення витраченого часу до вартості сформованого (реалізованого) продукту (послуг) за той же час:

$$T_{ем}^{вар} = \frac{Фрч}{V_{пр}} \quad (8)$$

де $T_{ем}^{вар}$ – трудоемність продукту (послуги), виражена у вартісних показниках; Фрч – фонд робочого часу; $V_{пр}$ – обсяг реалізованого продукту (послуг) у грошовому вираженні.

Дані показники ефективного використання персоналу досліджуваних підприємств легкої промисловості Вінниччини представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники використання персоналу досліджуваних підприємств легкої промисловості Вінниччини у 2012 році*

Показники	ПАТ «Володарка»	ПАТ «Поділля»
Фонд робочого часу, усього	2053474	534313
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	38612	6790
Коефіцієнт стабільності	1.11	0.92
Коефіцієнт загального обороту	0.33	0.37
Коефіцієнт прийому кадрів	10.76	0.98
Коефіцієнт звільнення	21.93	34.8
Коефіцієнт плинності кадрів	0.21	0.24
Коефіцієнт відновлення кадрів	0.5	0.05
Продуктивність праці тис.грн./чол.	45.60	27.1
Трудоемність продукту	53.2	78.7

*-розроблено автором на основі фінансової звітності підприємств

Як видно з таблиць, підсумовуючи результати проведеного аналізу можна зробити наступні висновки, що коефіцієнти ефективності використання персоналу на ПАТ «Володарка» значно вищі ніж на ПАТ «Поділля». Характерними є також показники продуктивності та трудоемності. Продуктивність праці на ПАТ «Володарка» майже удвічі вища, а трудоемність продукту на ПАТ «Поділля» на 30% перевищує трудоемність продукту на ПАТ «Володарка». ПАТ «Володарка» являється потужним представником галузі, з сучасним обладнанням, провідними методами управління персоналом, завдяки чому підприємство має кращі показники використання персоналу.

В сучасних умовах успіх по вирішенню проблем ефективного використання персоналу досліджуваних підприємств Вінниччини та інших підприємств галузі залежить від зміни підходів менеджерів до підготовки кадрів та стимулювання їх праці, а також побудови політики ефективної взаємодії з навчальними закладами, органами місцевого самоврядування, службами зайнятості в питаннях узгодженості якості і структури освітніх послуг з перспективними кадровими потребами.

Визначившись з критеріями ефектності використання персоналу та її показниками, слід окреслити основні чинники ефективного управління персоналом на підприємстві. Отже, ефективність використання персоналу ПАТ «Володарка» та ПАТ «Поділля» в системі управління персоналом може бути досягнута завдяки: по-перше, оптимальній зайнятості персоналу, тобто стабільному та рівномірному завантаженню протягом робочого часу (періоду); по-друге, відповідності трудового потенціалу персоналу вимогам робочого місця, посади; по-третє, періодичній зміні одного робочого місця на інше, що урізноманітнить діяльність працівників та можливість гнучкого маневрування в процесі виробництва.

Таким чином значимість подальших досліджень у даному напрямі полягає у перспективах, які стосуються визначення дієвих методів господарювання щодо забезпечення більш ефективного використання персоналу підприємства.

Література

1. Качан Є.П., Шушпанов Д.Г. Управління трудовими ресурсами. – К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.
2. Нижник В.М. Затрати і результати праці в транзитивній економіці (проблеми теорії та практики). –

References

1. Kachan Ye.P., Shushpanov D.H. Upravlinnia trudovymy resursamy. – К.: Vydavnychi Dim «Yurydychna knyha», 2005.
2. Nyzhnyk V.M. Zatraty i rezultaty pratsi v tranzytivni ekonomitsi (problemy teorii ta praktyky). Khmelnytskyi: Podillia, 2000.
3. Teoriya upravleniya / [Pod. red. O.V. Kozlovoi]. – М.: Ekonomika, 1985.

Рецензія/Peer review : 22.7.2013 р. Надрукована/Printed : 25.9.2013 р.

УДК 331.101.262

Л. ДРЮКОВА

Хмельницький національний університет

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність поняття «людський капітал» як економічної категорії та важливість інвестиційних вкладень у людський капітал. Проведено аналіз сучасного стану трудових ресурсів в Україні та запропоновано ряд напрямків для покращення умов розвитку якісного національного людського капіталу як основного стратегічного фактору переходу до інноваційної економічної моделі країни.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції у людський капітал, Індекс Людського Розвитку, сталий економічний розвиток.

L. DRIUKOVA

Khmel'nitskyi National University

HUMAN CAPITAL AS BASIS OF STEADY DEVELOPMENT OF UKRAINE

Well-being and sustainable development of any nation depends on human capital it possesses. As a result it is required to implement the rational and consistent policy on human resource development and balanced investment in human capital at the level of individual firms as well as at the state level

The article features the concept of Human Capital and underlines the importance of Human Capital Investment. Base on analysis of Ukrainian national workforce current state it is proposed to implement the variety of measures contributing the development of national Human Capital as the main national strategic resource.

Key Words: Human Capital, Human Capital Investment, Human Development Index, Sustainable Economic Growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Структурні зрушення в системі суспільного виробництва надають особливого значення проблемам збереження, накопичення та ефективного використання людського капіталу, що виступає в якості стратегічного ресурсу сталого розвитку економіки і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе місце у розробці теорії людського капіталу займають праці відомих світових науковців, зокрема Т. Шульца, Г. Бекера, Й. Бен-Порета, М. Блауга, Е. Лезера, Р. Лейарда, Дж. Мінцера, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена, Ф. Уелча, Б. Чізуїка та ін.. Серед вітчизняних економістів слід виокремити праці С. Архірєєва, Д. Богині, О. Власюка, В. Геєця, О. Гришної, М. Долішнього, Г. Євтушенка, В. Куценка, І. Лукінова, В. Мандибури, С. Мочерного, В. Оникієнка, А. Покритана, М. Соколика, І. Сороки, Г. Тарасенко, С. Тютюнникової та інших.

Невирішені частини проблеми. До цих пір в економічній літературі уточнюється саме поняття людського капіталу, обговорюються питання пріоритетності інвестицій в людський капітал, вплив людського капіталу на сталий і конкурентний розвиток. Актуальність цих питань у ринковій економіці обумовлена зростаючим інтересом до творчих здібностей людини, їх активізації, інтелектуальної діяльності, що збігається із загальною закономірністю розвитку сучасної науки.

Постановка завдання. Розкрити сутність людського капіталу як економічної категорії та проаналізувати сучасні тенденції розвитку соціального капіталу України.

Основний матеріал дослідження. В сучасних умовах ведення господарства, обумовлених зменшенням природних ресурсів та зростанням антропогенного навантаження на навколишнє середовище, набирає обертів процес заміщення фізичного і природного капіталів людським капіталом, збільшується частка обсягів інвестицій на розвиток людини, як основного фактору виробництва, що характерно як для розвинених країн так і для країн, які розвиваються. Зростає інтерес економічної науки до людських творчих здібностей, шляхів їх становлення і розвитку. В більшості компаній починають надавати велике значення накопиченню людського капіталу, як найціннішого з усіх його видів [1].

Слід відмітити, що проблема сутності людського капіталу та його вимірювання здавна цікавила науковців. На сьогодні існує безліч визначень поняття «людський капітал». Зокрема науковці ОЕСР визначають людський капітал як «знання, навички, здібності та можливості індивідуума робити свій внесок у економічний розвиток суспільства та покращувати особистий добробут» [11].

Зі зміною ролі трудових ресурсів у процесі створення доданої вартості переглядається важливість інвестицій в розвиток людського капіталу. З економічної точки зору, інвестиції в людський капітал - це витрати, які здійснюються в соціальній сфері в цілях майбутнього збільшення продуктивності праці і сприяють росту майбутніх доходів як окремих носіїв капіталу, так і суспільства в цілому [2].

Однією з особливостей людського капіталу є схильність до морального зношування. Однак в процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду. Тому

зношування людського капіталу відбувається значно повільніше порівняно з фізичним капіталом. Якщо у процесі використання людського капіталу постійно робляться додаткові, то його якісні й кількісні характеристики (обсяг, цінність, якість) можуть поліпшуватися протягом майже всього життя людини. Інвестиційний період людського капіталу значно довший порівняно з фізичним капіталом [3].

Інвестиції у людський капітал неоднорідні за своїм складом і конкретизуються за видами витрат, зокрема на створення та підтримку родини, надбання загальної професійної освіти, підтримку мобільності трудових ресурсів, на медичне обслуговування тощо. Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони даватимуть віддачу. Ефект від інвестицій має економічний та соціальний характер, зокрема збільшується економічна активність кожного індивідуума, що позитивно впливає на економічний розвиток суспільства в цілому, підвищується добробут населення, поживляється мобільність трудових ресурсів, зростає освіченість та соціальна свідомість громадян тощо (рис. 1).

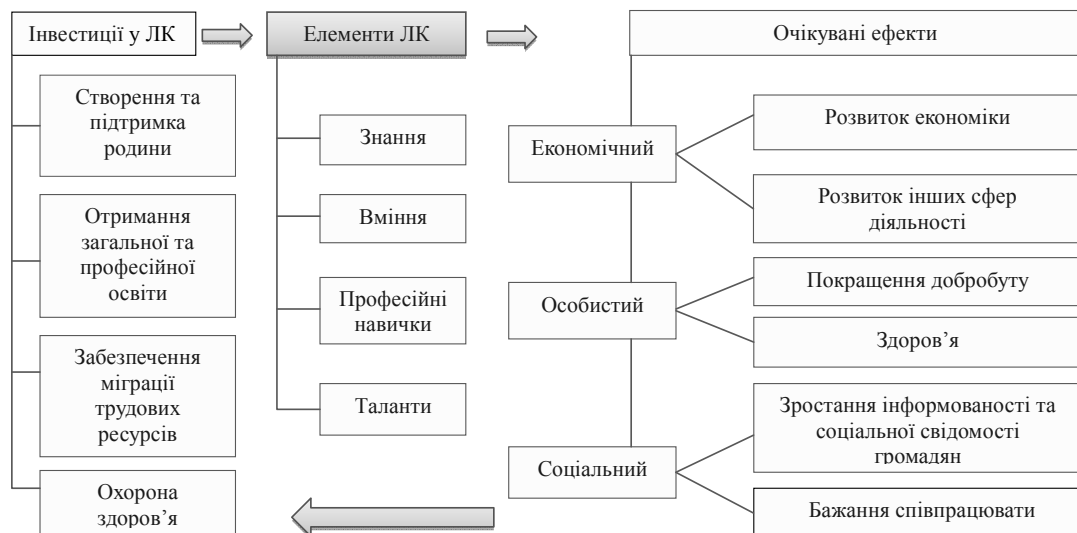


Рис. 1. Основні складові елементи людського капіталу за методикою ОЕСР

Практика показує, що інвестиції в людський капітал мають вищий економічний ефект, ніж інвестиції в основні фонди. Існує пряма залежність між розмірами ВВП і коефіцієнтом освіти населення: збільшення термінів навчання хоча б на один рік дає приріст ВВП на 3% [4]. Зниження обсягу інвестицій неминуче приводить до погіршення показників не тільки якості людського потенціалу, а й економічних показників розвитку національної економіки.

Головний стратегічний запас України - її людський капітал, якість якого необхідно постійно підтримувати. У національній стратегії безпеки України наголошено на важливості розвитку людського капіталу, активізації інноваційних процесів в освітній, науково-технологічній та інформаційно-комунікаційній галузях, які в сукупності формують інфраструктуру економіки знань – основу майбутньої конкурентоспроможності України у глобалізованому світі [5].

Для оцінки якості людського капіталу застосовують різноманітні показники, зокрема Індекс Людського Розвитку, розроблений Програмою Розвитку ООН (ПРООН). Цей інтегральний показник включає в себе показники середньої тривалості життя, індексу освіти та індексу добробуту населення. За підрахунками ПРООН, в 2012 році Україна серед 187 країн посідає 78-ме місце (таблиця 1).

Демографічні прогнози свідчать про негативні тенденції розвитку людського капіталу України. Зокрема, існує реальна загроза вичерпання трудових ресурсів країни швидше за природні багатства. Вже сьогодні середній вік працівників сфери матеріального виробництва в Україні становить 55 років. А частка робітників високої кваліфікації не перевищує 10 %. Якщо ця тенденція зберігатиметься й надалі, то, за прогнозами, у 2015 році потреба у кваліфікованих кадрах задовольнятиметься лише на 35-40%. Через неузгодженість ринку освітніх послуг і ринку праці підготовлені фахівці нерідко є незатребуваними або виконують малокваліфіковані роботи, що свідчить або про низьку якість освіти, або про нерациональне використання праці [9].

На сьогодні Україна є експортером людських ресурсів. Відбувається "вимивання" кваліфікованих кадрів, які не можуть реалізувати себе на внутрішньому ринку праці через відсутність попиту або наднизьку вартість праці. Як наслідок, українці працюють на збільшення ВВП не власної держави, а інших країн світу. Розбалансованість ринку праці пов'язана із відсутністю взаємодії органів державного управління, системи вищої і професійної освіти, роботодавців та працівників [6].

Таблиця 1

Оцінка розвитку людського капіталу України за методикою ПРООН

Показники	2012 р
Індекс Людського розвитку	0,74
зокрема	
Тривалість життя, роки	68,8
Середня тривалість освіти, роки	11,3
Очікувана тривалість освіти, роки	14,8
ВНД на душу населення / паритет купівельної спроможності (2005 р), дол. США	6,43

Для країн, які знаходяться в пошуку свого шляху розвитку, дуже важливо віддати перевагу сталому розвитку. Людський капітал займає центральне місце у вирішенні проблем сталого розвитку: він є одночасно передумовою такого розвитку, його способом і кінцевою метою [2, с. 19].

Людський капітал є основою для переходу до інноваційної економічної моделі країни [9]. Підготовка кадрів, здатних ефективно керувати інноваційними процесами, розробляти і впроваджувати інноваційні проекти, повинна бути першочерговим напрямом інвестиційних ресурсів. Для цього необхідно вкладати інвестиції у вищу школу, що дозволить випустити якісно підготовлених фахівців, а також у розвиток інфраструктури, яка буде забезпечувати процес перетворення інноваційних розробок у конкурентоспроможні товари, що дозволять проникнути на світові ринки [7].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз сучасного рівня людського розвитку України визначають пріоритетні напрями людського розвитку:

- Здійснення інвестицій у наукові дослідження, пов'язані з людським капіталом;
- Запозичення успішного досвіду іноземних країн в сфері розвитку соціального капіталу;
- Підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей власною волею вирішувати свою долю, тобто приймати рішення і нести за нього відповідальність;
- Підвищення рівня життя населення та удосконалення системи охорони здоров'я.

Добробут і сталий розвиток будь-якої нації залежить від людського капіталу, тому необхідна продумана і послідовна політика в галузі розвитку людських ресурсів і збалансованих інвестицій в людський капітал, як на рівні окремої фірми, так і в цілому на рівні держави.

Література

1. Плячкایتене И. М. Становление и развитие теории человеческого капитала / И. М. Плячкایتене // Молодой ученый. — 2011. — №7. Т.1. — С. 102-104
2. Боголіб Т.М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти / Т.М. Боголіб // Фінанси України. — 2005. — №2. — С. 106-113
3. Мирошніченко Э.Н. Инвестиции в человеческий капитал [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/miroshnichenko-en-investitsii-v-chelovecheskiy-kapital/>
4. Стратегія національної безпеки України. [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/>
5. Людський капітал України може вичерпатися швидше за природні багатства – експерт [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://1tv.com.ua/uk/>
6. Цимбаленко Н. В. Человеческое развитие в контексте глобального экономического кризиса [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ibl.ru/konf/031209/92.html>
7. Мехедова Т. М. Людський капітал: концепція, напрямки розвитку// онлайн ресурс «Всеукраїнська експертна мережа». [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/>
8. Boarini, R., M. Mira d'Ercole and G. Liu (2012) “Approaches to Measuring the Stock of Human Capital: A Review of Country Practices”, OECD Statistics Working Papers, 2012/04, OECD Publishing. [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5k8zlm5bc3ns-en>
9. Human Capital and its measurement // The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea 27-30 Oct. 2009 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/site/progresskorea/44111355.pdf>
10. Human Development Report 2013 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/>

Reference

1. Pliachkaitene Human Capital Theory Development / I. Pliachkaitene // Molodoi Uchenyi. -2011.-№7. V.1.-p.102-104
2. T. Boholib Improvement of Higher Education Funding /T. Boholib // Finansy Ukrainy.-2005.-№2.-p.106-113
3. E. Myroshnychenko Human Capital Investment. [Online Resource].- Available on: <http://intkonf.org/miroshnichenko-en-investitsii-v-chelovecheskiy-kapital/>
4. National Security Strategy of Ukraine [Online Resource].- Available on: <http://comeuroint.rada.gov.ua/>
5. Experts: Ukrainian Human Capital May Terminate Faster Than Natural Resources. [Online Resource].- Available on: <http://1tv.com.ua/uk/>
6. N. Tsymbalienko Human Development in the Context of Global Financial Crisis [Online Resource].- Available on: <http://www.ibl.ru/konf/031209/92.html>
7. T. Mekhedova Human Capital Concept and its Development. [Online Resource].- Available on: <http://www.experts.in.ua>
8. Boarini, R., M. Mira d'Ercole and G. Liu (2012) “Approaches to Measuring the Stock of Human Capital: A Review of Country Practices”, OECD Statistics Working Papers, 2012/04, OECD Publishing. [Online Resource].- Available on: <http://dx.doi.org/10.1787/5k8zlm5bc3ns-en>
9. Human Capital and its measurement // The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea 27-30 Oct. 2009 [Online Resource].- Available on: <http://www.oecd.org/site/progresskorea/44111355.pdf>
10. Human Development Report 2013 [Online Resource].- Available on: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/>

Рецензія/Peer review : 19.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 339. 543

Д.П. БОГИНЯ
Хмельницький національний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті охарактеризовано принципи та напрями підвищення якості трудових ресурсів в системі забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств

Ключові слова: трудові ресурси, конкурентоспроможність, промислові підприємства, потенціал

D. BOHYNIA
Khmelnytsky national university

IMPROVING LABOR RESOURCES IN THE SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – The article describes the principles and ways of improving the quality of human resources in the system to ensure the competitiveness of industrial enterprises. The main factor shaping the competitiveness of enterprises is the same workforce.

Keywords: human resources, competitiveness, industry, potential

Новий етап науково-технічної революції, повсюдне впровадження автоматизації, комп'ютерний техніки і нових систем зв'язку на фоні поширення ринкових відносин в нашій країні здійснює різнобічний вплив на сферу праці, на роль і значення людини в суспільному виробництві. З одного боку, суттєво змінюються вимоги до працівника, професійно-кваліфікаційна і галузева структура зайнятих. З іншого, зростає роль і значення працівників у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства, саме трудові ресурси все більшою мірою визначають хід і результати економічних процесів. Це викликає нові підходи до підвищення якостей трудових ресурсів і мотивації праці, до пошуку оптимальних моделей функціонування ринку праці.

Якість трудових ресурсів – це сукупність людських характеристик, що проявляються в процесі праці й включають в себе кваліфікацію та особисті якості працівника: стан здоров'я, розумові (інтелектуальні) здібності, здатність адаптуватися, гнучкість, мобільність, мотивованість, інноваційність, професійну придатність, моральність тощо.

Питання трудових ресурсів підприємства в економіці розвинених країн, а останнім часом і в Україні, присвячена значна кількість публікацій. Основні підходи висвітлені у працях вітчизняних вчених: Антоненка Л.А., Бабича Д.В., Бабич С.М., Гейця В.М., Голікова А.П., Долішнього М.І., Оникієнка В.В., Туган-Барановського М.І., Чумаченка М.Г. та інших вчених. В Росії до питання трудовими ресурсами зверталися Абалкін Л.І., Горелов М.О., Заславська Т.І., Кочетков О.П., Рябушкін Т.В.

Незважаючи на глибину опрацьованість питань економіки праці й ефективного управління трудовими ресурсами, невирішеними залишаються проблеми оцінки їх використання у контексті конкурентоспроможності підприємств, матеріальної і морально-статусної мотивації працівників.

Зазвичай якість трудових ресурсів в економіці традиційно розглядалася швидше як соціальна, загальнофілософська, політекономічна категорія з невеликою прикладною цінністю. Разом з тим, в умовах ринкової економіки і в макроекономічному аналізі, і в практичній діяльності підприємств якість трудових ресурсів стала цілком реальним, структурно організованим поняттям, яке впливає на результати діяльності, а отже підлягає вимірюванню. Виходячи з цього, нижче даються визначення і короткі характеристики тих основних елементів якості трудових ресурсів, які характеризують її суть.

Якісна характеристика використання трудових ресурсів включає в себе чисельність населення, здатного до праці, і відповідно, такого, що володіє необхідними для участі в матеріальному виробництві фізичними і професійними даними. З розвитком продуктивних сил кваліфікація працівників набуває все більшого значення для виробництва. Головною умовою виробництва в будь-якому суспільстві є трудові ресурси - сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які застосовуються кожного разу, коли вона виробляє будь-які споживчі вартості. Якісне відтворення трудових ресурсів, формування трудового потенціалу та раціональне його використання залежить від рівня управління трудовими ресурсами на всіх рівнях. Обумовлено це тим, що вихід з економічної кризи значною мірою залежить від забезпеченості промислових підприємств трудовими ресурсами та їх ефективного використання. Місце і роль управління використанням трудових ресурсів визначається зростанням значущості людського фактора у виробництві, посиленням залежності результатів діяльності підприємств від якості, мотивації та характеру використання трудових ресурсів. Завдання управління трудовими ресурсами, зокрема, полягає у вивченні якісних аспектів зайнятості, тобто відповідності фізичних, професійно-кваліфікаційних здібностей людини технічними характеристиками робочого місця і функцій, що на ньому виконуються [3].

Сучасні концепції управління базуються на тому, що люди є одним з найважливіших економічних ресурсів компанії, джерелом її доходів, конкурентоспроможності і розвитку. Наприклад, Л. Якокке стверджує, що «усі господарські заходи об'єднуються трьома поняттями : люди, продукція, прибуток. Передусім головну роль відіграють люди. Якщо немає здібних спеціалістів, то всі ваші намагання будуть марними»[1].

Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинне постійно розробляти програми розвитку персоналу. Тобто, таких програм, які забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб,

розвиток і підвищення професійного й загальноосвітнього рівня. На основі виявленої диспозиції мотивів поведінки працівників, їм пропонується досить широкий набір стимулів, які б забезпечили їхнє позитивне ставлення до праці й більше високу віддачу. Так з-поміж них треба назвати програми залучення працівників до управління виробництвом; робота в цільових групах по розробці перспективних спеціальних проєктів; горизонтальні ротації в рамках фірми і її філій, у тому числі закордонних та ін. Постійний ріст професійної майстерності, придбання знань, навичок і умінь (тобто конкурентоспроможності персоналу) безупинне утворення – об'єктивний процес розвитку персоналу, у тому числі й управлінського. Він диктується вимогами ринку.

Професійні знання визначаються рівнем розвитку людини, що базується на її розумових здібностях, досвіді, освіті, необхідних для виконання конкретного виробничого завдання. Сюди належать, зокрема, здібності думати і розмірковувати, знання про способи дії і можливості застосування необхідних для виконання роботи методів, процесів і засобів виробництва або засобів праці, їх вірний вибір, досвід використання або поведінки з ними, а також знання виробничих зв'язків та співвідношень. При цьому немає великого значення те, на чому більшою мірою ґрунтуються необхідні знання — на освіті чи на досвіді.

Вправність (вміння, навички) людини визначаються її фізичними даними, необхідними для виконання виробничого завдання. Вправність заснована на постановці та тренуванні спритності, досвіді й умінні пристосовуватися. Вона виявляється у швидкості, впевненості та точності рухів людини.

Компетентність, як це рівень загальної та професійної підготовки, дозволяє адекватно реагувати на вимоги конкретного робочого місця чи виконуваної роботи, які постійно змінюються. Компетентність людини залежить від її відношення до своєї роботи, досвіду, старання та вміння поповнювати свої знання. Компетентність, або професіоналізм, може змінюватися як у бік підвищення, так і у бік зниження. Відповідальність визначається добросовісністю, надійністю, ретельністю, які необхідні для виконання різних виробничих завдань без шкоди для людей і матеріальних збитків, а також світоглядом, достатнім для того, щоб не допустити виникнення перешкод та порушень у виробничому процесі та структурній організації. Вище зазначалося, що поряд з кваліфікацією в поняття якості трудових ресурсів включаються також особисті характеристики. До них належать: фізичні дані, розумові здібності, спеціальні нахили, інтереси та характер особи, адаптованість, мотивованість, профорієнтованість, профпридатність, інноваційність. Розглянемо ці елементи детальніше.

До фізичних характеристик людини відносяться її вік, етап здоров'я, швидкість реакції, зовнішність, зріст, сила тощо. Вік є важливою особистою характеристикою якості трудових ресурсів, оскільки рівень трудової активності людини, її працездатність та пізнавальні здібності залежать від стадій її життєвого циклу (період підготовки до трудової діяльності, період активної трудової діяльності та період її припинення).

Стан здоров'я полягає у певному рівні досконалості саморегуляції організму, фізичної і соціальної адаптації людини, недопущення і швидкості подолання хвороб. Він проявляється у комфортності фізичного, розумового і соціального самопочуття людини. Стан здоров'я значною мірою визначає спосіб життя людини: рівень соціальної, економічної і трудової активності, міру міграційної рухливості, прилучення до сучасних досягнень культури, науки, мистецтва, техніки і технології, характер і способи проведення дозвілля і відпочинку. В той же час стиль життя людини, міра її активності, особливо у трудовій діяльності, багато в чому визначають стан її здоров'я. Такий взаємозв'язок відкриває великі можливості для профілактики та покращання здоров'я.

Від рівня здоров'я і фізичного розвитку залежить можливість участі людини у певних видах трудової діяльності. Вже на етапі вибору спеціальності і виду професійного навчання вирішується проблема психофізіологічної відповідності особи конкретним видам професійної діяльності як етап визначення професійної придатності. Рівень здоров'я населення здійснює величезний вплив на продуктивність суспільної праці, а тим самим і на динаміку економічного розвитку суспільства [2].

Розумові (або психічні) здібності особи можна визначити як здатність ефективно використовувати свій інтелект – суму загальних розумових функцій розуміння, мислення, навчання, спостереження, вирішення проблем. Особливо зростає значення цієї складової якості трудових ресурсів в наш час, коли на зміну індустріальному типу економічного зростання приходить гуманітарний, рушійними силами якого стають наукові знання, творчий та інтелектуальний потенціал людини і суспільства. Образно кажучи, суспільство рухається від економіки трудових ресурсів і сили техніки до економіки сили розуму.

Інтереси є одним із найбільш значимих елементів якості трудових ресурсів, оскільки в них проявляється пізнавальна потреба, що забезпечує спрямованість особи на усвідомлення цілей трудової діяльності і сприяє цим повнішій самореалізації людини в процесі праці. Навіть ті інтереси особи, які на перший погляд не пов'язані з її трудовою діяльністю, можуть суттєво впливати на результати роботи. Наприклад, заняття спортом впливають на стан здоров'я людини і на її працездатність, різноманітні хобі підвищують рівень інтелекту, розширюють світогляд і т.д. Характер, що є однією з найголовніших психологічних рис особи, здійснює суттєвий вплив на якість трудових ресурсів, оскільки визначає лінію поведінки людини, її ставлення до справи, до речей, до інших людей і до самої себе: впевненість у собі і можливість працювати самостійно, готовність включитися в сувору ієрархічну структуру або стати частиною неорганізованої команди, здатність встановити відносини з людьми на будь-якому рівні, включаючи вміння легко вести розмову з керівниками високого рангу, готовність взяти на себе виконання поставлених завдань, тощо.

Адаптованість працівника являє собою його здатність пристосовуватися до змісту і умов трудової діяльності й безпосереднього соціального середовища, вдосконалювати свої ділові й особисті якості. Адаптованість працівника може бути професійною, психофізіологічною, соціально-психологічною. Під професійною адаптованістю розуміємо здатність працівника пристосовуватися до особливостей конкретної професії через активне освоєння характерних для неї операцій, дій, рухів у відповідності з технологічним процесом (посадовими обов'язками), нормами витрат праці, а також готовність до прийняття рішень і дій в стандартних виробничих ситуаціях.

Психофізіологічна адаптованість має розглядатися як здатність працівника пристосовуватися до умов праці, режимів праці й відпочинку на робочому місці. Вона багато в чому залежить від стану здоров'я працівника, захисних

реакції організму на рівень і динаміку зовнішніх факторів (температура, освітленість, загазованість, вібрація, шум та ін.). Соціально-психологічна адаптованість працівника характеризується його пристосуванням пристосовуватися до колективу, у взаємодії з яким здійснюється його професійна і суспільна діяльність.

Мобільність, як здатність і готовність працівника до професійних і територіальних переміщень, передбачає готовність працівника при необхідності змінити місце роботи і навіть освоїти нову для себе професію. Вона пов'язана з наявністю у працівників додаткових професій, мірою їх освоєння, якісною базовою теоретичною підготовкою (як умовою швидкого освоєння нової професії), мотивацією, спрямованою на зміну видів трудової діяльності. Причини, що стримують міжпрофесійну рухливість працівників, полягають у їх небажанні розлучатися з професією, на освоєння якої витрачено багато сили і часу, у, можливо, зтяжкому періоді майбутньої професійної адаптації (що загрожує зменшенням кваліфікації і заробітку), у вузькому переліку професій, за якими є вакантні робочі місця. Територіальна мобільність – готовність і можливість змінити місце проживання у пошуках нового місця роботи. Додаткові витрати, що здійснюються при цьому, розглядаються як інвестиції в людський капітал.

Мотивованість також є однією із суттєвих характеристик якості трудових ресурсів. Під цим терміном слід розуміти здатність працівника реагувати на мотиватори, тобто зовнішні фактори, що збуджують його до певного виду трудової поведінки для досягнення цілей підприємства. Мотиватори повинні будуватися із врахуванням мотивів, тобто внутрішніх збуджень працівника, заснованих на його особистих потребах та інтересах. Мотивованість визначається структурою мотивів, мотиваторів і особистими характеристиками працівника. Мотиви розрізняються за потребами, які людина намагається задовольнити, за тими благами, які їй для цього потрібні, за ціною, яку вона згодна заплатити за одержання потрібних їй благ, за умовами трудової діяльності, які є джерелом одержання цих благ.

Інноваційність являє собою готовність людини до інновацій, тобто здатність до розробки нових ідей, нових технологій і нових виробів, до їх впровадження. Інноваційність в процесі праці є похідною від способу життя, орієнтації поведінки і культури. Вона передбачає розвиток наукової творчості в процесі праці, досягнення певних значимих результатів. Для формування інноваційності в процесі праці вкрай важливий інноваційний потенціал конкретної організації, підприємства, на якому працює людина, готовність керівництва до сприйняття нових ідей.

Профорієнтованість, як здатність і стійкий інтерес людини до певного виду трудової діяльності, вміння обирати найдоцільнішу для себе професію із врахуванням своїх психофізіологічних характеристик, інтересів, здібностей, а також потреб ринку праці у працівниках відповідних професій, є важливим чинником якості трудових ресурсів.

Професійна придатність являє собою сукупність і структуру психічних і психофізіологічних особливостей людини, необхідних для досягнення певного рівня ефективності в професійній праці. Професійна придатність розвивається в процесі праці на основі природних даних людини за наявності позитивної професійної мотивації. Поряд з перерахованими характеристиками якості трудових ресурсів, то розкривають зміст цього поняття, існують і її кількісні характеристики. Можна говорити, наприклад, про міру профпридатності, мотивованості, відповідальності працівника і т.д. (висока, середня, низька). Рівень кваліфікації підлягає більш точному виміру і характеризується, як правило, присвоєним працівнику тарифним (кваліфікаційним) розрядом, категорією, вченим ступенем.

Звертаємо увагу на те, що виявлення змістовних і кількісних характеристик якості трудових ресурсів має не лише теоретичне, але і прикладне значення, яке суттєво зростає в умовах ринкової економіки. Так, багато підприємств, фірм, залежно від особливостей конкретного робочого місця, використовуючи спеціальні методики, розробляють вимоги до якості трудових ресурсів як розділи посадових інструкцій.

Отже, можемо зробити висновок, що основним чинником, що формує конкурентоспроможність підприємств є саме трудові ресурси. Трудовими ресурсами потрібно управляти відповідно до їх особливостей та умов зовнішнього середовища. Ефективними мають бути стратегічні плани щодо управління персоналом, створюватися новітні системи розвитку, заохочення та перекваліфікації найманого персоналу. Саме тому трудові ресурси слід розглядати не лише з економічного, але із соціального аспекту. Підприємству у процесі управління персоналом та підвищення своєї конкурентоспроможності доводиться не тільки дотримуватися законів, але і слідувати етичним нормам та вимогам профспілок. Потрібно розуміти, що досить важливою умовою формування ефективної команди є постійний розвиток персоналу, що в майбутньому обов'язково призведе до ефективної кадрової політики, це в свою чергу до високого рівня кваліфікації персоналу, що, як уже відомо, призведе до ефективного виробництва та зросту рівня конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Жуковський М.О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М. О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №2. – С. 54-59.
2. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька - К.: Кондор, 2007. – 224 с.
3. Трапля О.В. Місце і роль аналізу трудового потенціалу у системі управління промисловим підприємством // Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації збірник наукових праць Міжнародної науково – практичної конференції 24 квітня 2009 р. Вінниця: Центр підготовки навчально – методичних видань ВТЕІ КНТЕУ. – 2009 ч.1 – С. 500-505.

References

1. Zhukovskiy M.O. Trudovi resursy yak skladova konkurentospromozhnosti pidpriemstva / M. O. Zhukovskiy // Aktualni problemy ekonomiky. – 2007. - #2. – S. 54-59.
2. Osovska H.V. Upravlinnia trudovymi resursamy: Navch. posibnyk / H. V. Osovska, O. V. Krushelnytska - K.: Kondor, 2007. – 224 s.
3. Traplia O.V. Mistse i rol analizu trudovoho potentsialu u systemi upravlinnia promyslovym pidpriemstvom // Aktualni problemy ekonomichnoho rozvytku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii zbirnyk naukovykh prats Mizhnarodnoi nauково – praktychnoi konferentsii 24 kvitnia 2009 r. Vinnytsia: Tsentri pidhotovky navchalno – metodychnykh vydan VTEI KNTEU. – 2009 ch.1 – s.500-505.

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

В.В. БЛИЗНЮК

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ,

Я.І. ЮРИК

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОСОБА І ДЕРЖАВА: ПОТЕНЦІАЛ ВЗАЄМОДІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРІ

В статті обґрунтовано, що рівень оплати праці є інструментом гармонізації трудових інтересів населення та економічних інтересів держави. Визначено наявність макроекономічних диспропорцій у тенденціях оплати та продуктивності праці та обґрунтовано сценарні умови зростання заробітної плати на середньостроковий період, що дозволить гармонізувати інтереси особи та держави на ринку праці.

Ключові слова: трудові інтереси особи, економічні інтереси держави, заробітна плата, продуктивність праці, рівень оплати праці, співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати.

V. BLYZNYUK

Institute for economics and forecasting NAS of Ukraine, Kyiv

Y. YURYK

National university of food technologies, Kyiv

THE INDIVIDUAL AND THE STATE: THE INTERACTION POTENTIAL IN THE SOCIO-ECONOMIC DIMENSION

The paper proved that the level of remuneration is an instrument of harmonization of labor interests by population and economic interests by government. The authors analyzed the trends in wages and productivity in Ukraine and other countries and found macroeconomic imbalances in our country that threatens economic security. The authors identified the scenario if wage growth over the medium term that will harmonize the interests of the individual and the state of the labor market.

Keywords: labor's interests, economic interests, wages, productivity, wages, the ratio of growth of labor productivity and wages.

Постановка проблеми та її актуальність. Заробітна плата є найбільш гнучким чинником українського ринку праці, адже саме за рахунок «гнучкості» ціни праці українського працівника протягом усього пострадянського періоду значною мірою забезпечується стабільність зайнятості населення і стримується зростання безробіття. Заробітна плата є грошовим еквівалентом вартості трудових послуг і основоположним елементом рівня життя населення, тобто саме рівень оплати праці визначає ступінь та ефективність реалізації трудових інтересів населення. З іншого боку, заробітна плата та її рівень, з позиції роботодавців та держави обумовлює зростання продуктивності праці, однак з позиції економічних інтересів держави, її зростання має відбуватися у межах макроекономічних пропорцій, тобто не перевищувати темпів росту продуктивності праці. У ринковій економіці слід не лише вирішувати питання щодо підвищення рівня оплати праці, але й зацікавити працівника в підвищенні ефективності праці, підвищення продуктивності праці, що й дозволить гармонізувати інтереси особи та держави. Проблема рівня оплати праці є багатогранною, тому пошук шляхів удосконалення її політики залишається актуальним і потребує розробки адекватних інструментів її впровадження у середньостроковій перспективі.

Аналіз наукових досліджень. Проблемам рівня життя та гідної оплати праці присвячені праці провідних вітчизняних вчених-економістів С. Бандура, Д. Богині, Е. Лібанової, Л. Черенко, Л. Лісогор, А. Колота, Т. Заяць, Г. Кулікова. Серед українських дослідників істотний внесок у вивчення проблеми досягнення макроекономічної рівноваги належить А. Ревенку, О. Грішновій, В. Гейцю, А. Колоту, Я. Жаліло та ін. Водночас, не зважаючи на значне коло досліджень, можна стверджувати, що в Україні сьогодні не вистачає системних досліджень у сфері прогнозування заробітної плати та забезпечення макроекономічних пропорцій у розвитку соціальної сфери, що призводить до загострення кризових явищ в економіці.

Мета статті полягає у дослідженні проблем та перспектив росту заробітної плати, який би дозволив би гармонізувати трудові інтереси особи та економічні інтереси держави. Для досягнення поставленої мети доцільно визначити основні проблеми встановлення гідного рівня заробітної плати та обґрунтувати основні соціально-економічні умови її зростання та забезпечення основних макроекономічних пропорцій в економіці.

Вклад основного матеріалу. Заробітна плата відіграє важливу роль в економіці, розвиток якої в значній мірі залежить від діяльності економічно активного населення, перш за все, працівників найманої праці. Вона є одним із найбільш могутніх стимулів підвищення результативності праці і виробництва в цілому. Фахівці [1, с. 154] відзначають такі основні детермінанти напруженості стосунків між роботодавцями та найманими працівниками і відповідно низького рівня довіри до держави як гаранта дотримання прав та свобод індивідуумів на ринку: соціально несправедливий розмір заробітної плати; знання диференціація в доходах; заборгованість із виплати заробітної плати; відсутність зв'язку між освітнім рівнем та розміром отриманого доходу та ін. Головним чинником суперечностей між особою у трудовій сфері та роботодавцем є усвідомлення того, що заробітна плата залишається на достатньо низькому рівні та несправедливість в її виплаті. Впродовж усього пострадянського періоду Україна позиціонує себе як країна з дешевою робочою силою з усіма наслідками, що з цього випливають. За рівнем заробітної плати Україна значно відстає від своїх найближчих сусідів (табл 1).

Найбільш висока заробітна плата протягом тривалого періоду зберігається у тих самих видах діяльності: це фінансова діяльність, транспорт (особливо авіаційний), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів та добувна промисловість. Таку політику оплати праці аж ніяк не можна вважати обґрунтованою – вона стає одним з факторів погіршення ситуації із зайнятістю.

Середньомісячна заробітна плата в Україні та інших країнах світу у 2000 – 2011 роках,

дол США (за обмінним курсом поточного періоду)

	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Білорусь	67,2	105,7	160,9	271,5	414,3	357,3	415,4	387,4
Угорщина	371,8	545,4	859,7	932,7	1307,5	1116,2	1083,5	1176,5
Казахстан	101,1	132,6	208,2	323,5	506,4	457,8	526,4	613,1
Польща	494,1	594,6	693,2	841,1	1240,2	980,3	1067,1	1146,8
Росія	79	139,1	233,9	391,1	693,6	592,5	698,5	806,3
Словакія	415,8	486,7	760,8	913,7	1216,2	1208,8	1204	1293,3
Україна	42,3	70,7	110,8	206,2	343,4	245	283,1	331,2
Чехія	371,3	512,7	761	952,7	1411,4	1262,6	1291,2	1408,5

Джерело: дані сайту <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/varval.asp?ma>

На думку відомого російського дослідника проблем оплати праці Р.Яковлева «серед показників, що характеризують результативність будь-яких, тим більше радикальних, пов'язаних зі зміною суспільних систем, соціально-економічних перетворень, найважливіші – продуктивність праці та реальні доходи населення». [2, с. 26]. Підтримуючи достатньо низький рівень оплати праці, держава потрапляє у ловушку низької продуктивності праці, тобто з одного боку низький рівень заробітної плати зумовлює низьку продуктивність праці, яка в свою чергу не сприяє зростанню життєвого рівня працівників.

Тлумачення цих співвідношень має виходити з того, що в нормальних економічних умовах, можливо, лише за виключенням короткострокових періодів, темпи зростання реальної заробітної плати та реальних доходів населення, як у всій економіці, так і в її основних галузях, не можуть перевищувати реальні темпи зростання продуктивності праці [3, с. 36]. Але в Україні спостерігається спотворення макропропорцій в економічному розвитку, що проявляється насамперед у порушенні співвідношень темпів росту продуктивності праці та оплати праці. Так, розрив між темпами росту оплати та продуктивності праці мав тенденцію до зростання у докризовий період та досяг свого піку у розмірі 21 в.п. у 2005 р., під час кризи, зважаючи на істотне зменшення рівня заробітних плат, ці відмінності значно скоротилися до рівня 2,5 в.п. у 2009 р. та 3 в.п. у 2011 р. Протягом 2012 р. темп росту номінальної заробітної плати вперше у посткризовий період перевищує темп росту продуктивності праці. У поточному році знову порушуються макропропорції. Поступове збільшення розриву та необґрунтована політика оплати праці та відсутність стратегічних пріоритетів у зовнішній політиці, може сприяти орієнтації споживчого попиту на дешеві імпортовані товари, що знову-таки заведе внутрішній ринок у глухий кут. Незначне перевищення темпів росту оплати праці над продуктивністю має право на існування у короткотерміновий період, але збереження цієї тенденції тривалий період, характеризуватиме політику «продання» створеного продукту.

Важливою передумовою посилення дієвості оплати праці може бути встановлення безпосереднього зв'язку заробітної плати з кінцевими результатами виробництва, що сприяє, у свою чергу, підвищенню зацікавленості працівників у кінцевих результатах праці. Даний взаємозв'язок може стати основою змін у сфері оплати праці. Також не слід забувати про те, що заробітна плата є ключовим засобом матеріального стимулювання зростання і підвищення ефективності виробництва. У разі, коли спостерігається підвищення номінальної заробітної плати, не забезпечене зростанням продуктивності праці, відбувається зростання рівня цін, що приводить до інфляції і не дозволяє підвищуватися реальній заробітній платі. Отже, первинним має бути зростання продуктивності праці, обумовлене капіталоозброєністю, рівнем технологій, якістю праці, ефективністю управління.

У міжнародному порівнянні продуктивність праці в Україні суттєво відстає від європейських країн, а серед країн СНД Україна за рівнем виробітку на одного зайнятого знаходиться після Росії, Білорусі та Казахстану (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці в Україні та інших країнах світу, тис. дол США
(за обмінним курсом поточного періоду)

	2000	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Білорусь	2,3	4,1	6,8	10,0	13,2	10,6	11,8	12,8
Угорщина	11,0	19,8	26,5	32,3	37,4	31,5	31,5	34,0
Казахстан	2,9	4,4	7,9	13,7	17,0	14,6	18,2	22,7
Польща	11,8	15,9	21,6	28,1	33,9	27,4	29,6	32,2
Росія	4,0	6,5	11,2	18,4	23,4	17,6	21,8	26,8
Словакія	14,2	22,3	29,4	38,7	43,8	39,8	40,2	43,6
Україна	1,5	2,5	4,2	6,8	8,6	5,8	6,7	8,0
Чехія	12,1	19,8	26,5	35,5	43,6	38,8	39,3	42,8

Джерело: розраховано авторами за даними <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/varval.asp?ma=>

Ні про який економічний прорив з такої низькою продуктивністю праці не може бути й мови. Водночас слід зазначити, що за середньорічними темпами зростання продуктивності праці у докризовий період Україна не настільки кардинально відрізнялася від європейських країн і навіть демонструвала швидші темпи. Ці ж тенденції зберігаються і з урахуванням впливу світової кризи на зростання продуктивності праці (табл. 3).

Разом з тим, щоб наздогнати європейські країни за рівнем виробітку на одного зайнятого зростання цього показника має бути в рази більше. Якщо розглядати динаміку продуктивності праці в поєднанні з динамікою

заробітних плат в Україні порівняно із іншими країнами світу, то в середньому за останнє десятиріччя, враховуючи і кризовий період, він складає 4,5 в.п. порівняно із найкращою ситуацією в Польщі 1,5 в.п. та Казахстані – 2,6 в.п., де продуктивність праці за цей період зростала швидше ніж заробітна плата (табл. 4). На рівні України ситуація виглядає в Росії. Де за десять років перевищення росту заробітних плат склало 4,3 в.п.

Таблиця 3

Ланцюгові темпи прросту продуктивності праці в Україні та інших країнах світу

	2001	2004	2006	2008	2009	2010	2011	Середня за період 2001-2011
Білорусь	119,2	130,5	120,8	131,5	80,4	111,7	108,5	116,7
Угорщина	113,6	123,4	101,4	116,0	84,2	99,7	108,1	110,8
Казахстан	112,1	136,1	139,1	123,6	85,9	125,1	124,1	120,4
Польща	113,4	115,9	108,9	120,7	80,8	108,0	108,7	109,5
Росія	118,0	135,6	128,3	127,1	75,4	123,8	122,9	118,9
Словачія	104,8	122,5	110,3	113,1	90,9	101,2	108,3	110,7
Україна	122,8	128,6	124,8	125,7	67,6	115,9	119,5	116,1
Чехія	109,6	120,0	112,6	122,7	89,0	101,2	108,9	112,1

Джерело: розраховано авторами за даними <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/varval.asp?ma=>

Таблиця 4

Відмінності між зростанням продуктивності праці та заробітних плат в Україні та інших країнах світу

відсоткові пункти

	2001	2004	2006	2008	2009	2010	2011	Середня за період 2001-2011рр.
Білорусь	-12,5	-1,2	-5,3	3,4	-5,8	-4,6	15,2	-0,7
Угорщина	-1,3	0,4	1,3	0,9	-1,1	2,7	-0,5	-0,3
Казахстан	-4,5	1,4	12,8	5,3	-4,5	10,1	7,7	2,9
Польща	-3,3	6,8	2,6	-4,9	1,8	-0,9	1,3	1,5
Росія	-22,7	5,1	-1,0	-3,4	-10,0	5,9	7,5	-4,3
Словачія	2,5	2,7	0,5	1,2	-8,5	1,6	0,9	0,0
Україна	-14,1	0,8	-6,3	-2,7	-3,7	0,4	2,5	-4,5
Чехія	-0,5	1,0	0,2	-2,6	-0,5	-1,0	-0,2	-0,8

Джерело: розраховано авторами за даними <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/varval.asp?ma=>

Ситуація у перевищенні темпів росту продуктивності праці над темпами росту заробітної плати протягом тривалого періоду часу є загрозою економічного розвитку і це слід враховувати при розробці середньо та довгострокової економічної політики та політики оплати праці. У прогнозованому періоді слід орієнтуватися на позитивні показники, які спостерігаються у Польщі та Казахстані. Тому, здійснюючи розробку середньострокового прогнозу оплати праці у двох варіантах, ми виходили з наступних припущень та обґрунтувань.

Інерційно-пасивний варіант макроекономічного розвитку передбачає зростання продуктивності праці незначними темпами, не вище 3-5% на рік та екстенсивний розвиток економіки, що створюватиме можливість розширення сфери прикладання праці. За даним варіантом розвитку подій очікується щорічне ВВП на період до 2018 р. на рівні 1,5–5,0 відсотків та до 2023 р. на рівні 5,5% – 6,3 відсотків. Очікуване коливання зовнішнього попиту та повільне зростання цін на метал в умовах збереження високих цін на імпортований природний газ стримуватиме економічне зростання у 2013-2014 рр. Підвищений внутрішній інвестиційний попит сприятиме прискоренню в середньостроковій перспективі динаміки промислового виробництва та будівництва. За очікуваних темпів зростання промислового виробництва у 2014-2023 рр. на рівні 4,5–8,8% машинобудування розвиватиметься більш високими темпами порівняно з середніми по промисловості (на рівні 16–18% у річному вимірі) в основному за рахунок активізації внутрішнього попиту, в тому числі з боку будівництва.

Середньорічний індекс споживчих цін складатиме 105,2 відсотків. На період до 2018 р. споживчі ціни зростатимуть в середньому на 5,3% на рік, на період до 2023 р. до 5,1% на рік. Інфляційні процеси протягом періоду 2014-2023 рр. пов'язані: *по-перше*, із збільшенням світових цін на зернові та продовольчі товари; *по-друге*, внаслідок зростання світових цін на нафту та внутрішніх цін на бензин відбуватиметься подорожчання транспортних послуг; *по-третє*, із збільшенням платоспроможного попиту внаслідок збільшення темпів зростання доходів населення, а також із підвищенням тарифів на газ та електроенергію для населення. Зростання цін забезпечуватиме зростання платоспроможного попиту та буде стимулом для економічного розвитку.

Однак демографічні обмеження та кваліфікаційний рівень підготовленої робочої сили можуть сприяти загостренню структурних проблем зайнятості. Відсутність чітко визначених пріоритетів економічного розвитку заважає сформувати та розвивати локомотивні сфери та регіони – інноваційно-індустріальні парки, які мають стати базисом конкурентоспроможності країни. Відповідно, й структура зайнятості за таких умов залишатиметься неоптимальною, й не відповідатиме вимогам інноваційності економічного розвитку. Цілком ймовірно, залишатимуться функціонувати збиткові підприємства із зайвою робочою силою, й спостерігатимуться факти економії витрат на технологічне переоснащення виробництва. Не варто очікувати інтенсивного відтоку робочої сили у зв'язку з хвилеподібним рухом світової кризи, можливим напрямом трудової міграції може залишитися Росія. Притік іноземної робочої сили можна очікувати лише за рахунок країн з нижчим рівнем економічного розвитку та осіб із недостатньо високим кваліфікаційним рівнем, що буде стабілізатором некваліфікованого сегменту ринку праці

України. Це сприятиме демпінгуванню ціни робочої сили, стримуватиме зростання заробітних плат та покращання якості життя населення. Все вище означене заважатиме ефективному відтворенню робочої сили України.

Залишатиметься переважання росту заробітної плати над ростом продуктивності праці на період до 2017 р., що пояснюється наявністю політичної (виборної) сезонності збільшення доходів населення та низькими резервами росту продуктивності праці у переважній більшості галузей. Починаючи з 2018 р. мають бути встановлені рівновага у порівнянні досліджуваних нами показників. Середньорічний темп росту номінальної заробітної плати складає 11,5%, а реальної 6,3 відсотки протягом наступного десятиріччя. На період до 2018р. очікується зростання реальної заробітної плати на рівні 5,6%, протягом наступних п'яти років несуттєве зменшення її росту до рівня 5,4% .В середньому за десятирічний прогностичний період очікується перевищення продуктивності праці над зростанням заробітної плати на 0,7 в.п., що є порівнюваним із динамікою східноєвропейських країн. Зростання рівня заробітної плати є можливим за рахунок отримання ефекту від здійснення комплексної реформи оплати праці в бюджетному секторі, та впровадження заходів з легалізації зайнятості та оплати праці. Зростання середньої номінальної ЗП до рівня 9,8 тис. грн. у 2023 р. буде зумовлено насамперед необхідністю розширення внутрішнього ринку, оскільки обсяги зовнішніх ринків ймовірно зменшаться, зростанням заробітної плати у бюджетному секторі та реальному (табл.5). Такий достатньо скромний прогноз заробітної плати обумовлюється наявністю існуючих диспропорцій в економіці країни, збереженням застарілої технології виробництва та значним відставанням середньої заробітної плати у бюджетному секторі порівняно із середньою заробітною платою в економіці країни. Прискорене зростання заробітної плати має базуватися на певному економічному підґрунті. Тому за даним сценарієм очікувати більш істотного зростання заробітної плати неможливо.

На наш погляд за даним сценарієм найімовірніше зростання зарплат у бюджетному секторі відбудеться за рахунок здійснення комплексного аудиту та оптимізації чисельності працівників окремих секторів бюджетної сфери, де є суттєві резерви скорочення (держуправління, наука, вища освіта і т.д.), а також впорядкування численних надбавок і доплат, необґрунтовано призначених працівникам окремих галузей бюджетної сфери шляхом часткового включення їх до основної частини зарплат. Зростання заробітної плати забезпечуватиметься суттєвим зменшенням заборгованості із виплати заробітної плати, а також впровадженням планованих заходів щодо легалізації зайнятості та заробітної плати.

Таблиця 5

Отримані результати прогнозу на період 2023 р.(інерційний сценарій)

Інерційно-пасивний	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Темп приросту, 2023/2013 рр.
Середня ЗП, грн	3390	3876	4396	4950	5538	6161	6818	7509	8234	8993	9787	2,89
Індекс споживчих цін	102	106,2	106	105,5	106,1	106,1	106,1	106,1	104,5	104,5	104,5	1,02
ВВП реал	100,4	101,5	102,4	105	104,5	105	105,5	106	106,1	106,2	106,3	1,06
темпи росту ЗП номін	114,9	114,3	113,4	112,6	111,9	111,2	110,7	110,1	109,7	109,2	108,8	108,5
ЗП реал	112,9	108,1	107,4	107,1	105,8	105,1	104,6	104,0	105,2	104,7	104,3	106,3
темпи ІПП	105,1	109,4	109,8	112,1	114,1	114,9	114,8	115,9	112,7	112,8	112,8	112,2
Різниця між зростанням продуктивності праці та номінальної заробітної плати	-9,8	-4,9	-3,6	-0,5	2,2	3,7	4,1	5,9	3,0	3,6	3,9	0,69

Повільне зростання заробітної плати зумовлюється активною політикою на ринку праці, що сприятиме низькому рівню безробіття. Враховуючи низьке наповнення економіки новітніми технологіями, робочі місця не потребуватимуть додаткової кваліфікованої робочої сили. Зростання економічної активності на внутрішньому ринку праці спостерігатиметься у крайніх вікових групах за рахунок підвищення попиту на робочі місця у молоді та осіб старше пенсійного віку. Загальноосвітні тенденції щодо збільшення тривалості навчання призведуть до збільшення неповної або часткової зайнятості серед молоді та зайнятості у сфері освіти.

Інноваційно-активний сценарій передбачає реалізацію спеціальних заходів щодо удосконалення системи відтворення робочої сили та створення додаткових можливостей та інвестицій для інтенсифікації економічного розвитку. При цьому, пріоритетними галузями, що потребують державної підтримки та додаткових інвестиційних, є галузі, які мають науково-технологічний потенціал для створення конкурентоспроможної продукції і технології, а саме: високотехнологічна хімія та фармацевтика, розробка нових матеріалів, аерокосмічна галузь, суднобудування, транспортна інфраструктура, інформаційні та медичні технології, створення нано-продукції, освоєння альтернативних джерел енергії. Більшість з цих видів діяльності потребують кооперування з підприємствами інших держав, інвестування, стимулювання та підтримки з боку держави. Бізнес-проекти можуть реалізовуватися на основі державно-приватного партнерства, вони є експортоорієнтованими.

Щорічне зростання ВВП на період до 2018 р. на рівні 4,7% та на період до 2023 р. на рівні 7,1 відсотків. Активізація інвестиційної діяльності компенсуватиме значною мірою тиск зовнішніх чинників. Очікується подальший розвиток інвестиційної активності за рахунок нарощування державного фінансування та посилення інвестиційної спрямованості власних коштів підприємств в умовах подальшого покращення фінансових результатів їх діяльності. Починаючи з 2014 р., прогноуються темпи зростання валового нагромадження капіталу на рівні від 6 до 12%. Це пов'язано з формуванням умов активізації інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України як підґрунтя для забезпечення переходу до динамічного економічного зростання, що базується передусім на внутрішніх інвестиціях та інноваціях і спрямоване на здійснення структурно-технологічної модернізації економіки.

Очікуване помірне зростання зовнішнього попиту та коливання цін на сировинні ресурси і металопродукцію

в 2011-2013 рр. формувало нестабільну динаміку виробництва української металургії та хімії. Водночас у середньостроковому періоді прогнозується поступове відновлення зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію інвестиційного характеру, що стане помітним чинником розвитку переробної промисловості України. Додаткової уваги потребують окремі галузі, які мають певний потенціал імпортозаміщення на українському ринку: харчова, легка промисловості, окремі підгалузі сільського господарства. Дані галузі потребують державної підтримки та розробки заходів щодо можливостей залучення приватних інвестицій.

Одним з прогнозних припущень є щорічне підвищення споживчих цін на рівні 6,3% на період до 2018 р. Ми передбачаємо, що з періоду 2019 р. буде запровадження таргетування інфляції на рівні 3,5-5%, що дозволить отримати цінові відносини переваги внутрішнім товаровиробникам на зовнішніх ринках. Основними факторами зростання споживчих цін залишатимуться подорожчання палива та сировинних продовольчих товарів. Так, зростання цін імпортованого природного газу у 2012-2013 рр. спричинило підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги, електроенергію та газ. Очікується поетапне підвищення тарифів на газ для населення у 2013–2020 рр. до повного покриття собівартості. Аналогічним чином на зазначений період передбачається підвищення тарифів на електроенергію для населення на рівні понад 10%. Грошова маса спрямовуватиметься на інвестиційний розвиток промисловості та збільшення обсягу внутрішнього ринку за рахунок зростання заробітних плат. Відповідно такий перерозподіл сприятиме зростанню витрат на оплату праці та абсолютного розміру заробітних плат.

Щорічне зростання продуктивності праці прогнозується на рівні 10-15% за рахунок модернізаційних змін в економіці та розвитку інноваційних виробництв. За даним сценарієм передбачається оптимізація галузевої структури економіки та зайнятості за рахунок зниження матеріалоємності та енергоємності виробництва, реалізація активної інноваційно-інвестиційної політики.

За цих умов відбуватиметься ефективне нагромадження людського потенціалу за рахунок його якісної компоненти, зростатиме флексибілізація ринку праці. За даним сценарієм розвиватимуться науково-освітні комплекси за умови тісної співпраці з підприємствами пріоритетних видів економічної діяльності. Структура зайнятості змінюватиметься на користь інноваційних видів трудової діяльності із одночасним зменшенням частки некваліфікованої праці.

Перспективна чисельність зайнятих за обома прогнозними варіантами визначається на основі певних демографічних, макроекономічних та обмежень, пов'язаних з економічною активністю. Вихід інших категорій економічно неактивного населення на ринок праці є малоймовірним із-за значних соціально-економічних витрат на створення відповідних робочих місць та підвищення рівня оплати праці. Зростання економічної активності є можливим, зокрема за рахунок таких груп неактивного населення як пенсіонери та молодь, що навчається. Пенсіонери мають певну кваліфікацію та професійний досвід, але застосування їх праці обмежено використанням робочих місць із технологічним оснащенням минулого покоління. На працевлаштування на такі робочі місця не претендуватиме молодь, яка навчається та освоює нові технології. Продуктивне використання цих двох категорій неактивного населення залежить від наявності робочих місць з гнучким графіком роботи, віддаленим робочим місцем та неповним робочим днем.

Такі макроекономічні умови дозволять забезпечити темпи росту реальної ЗП в середньому за рік на період до 2023 р. на рівні 12,8% і підняти рівень номінальної заробітної плати до кінця 2023 р. до рівня 19,2 тис. грн. У найближчий період нами не очікується перевищення темпів росту продуктивності праці над заробітною платою навіть за цим сценарієм, оскільки зниження заробітних плат було суттєвим, і підвищення продуктивності праці йтиме за покращанням рівня оплати праці. Тривалий перекося у перевищенні темпів росту заробітної плати над ростом продуктивності праці сприятиме стимулюванню політики збереження та економного використання ресурсів, ціна на які постійно зростає, залученню коштів у будівництво індивідуального житла, розвитку фондового ринку. Доцільно розглянути пропозицію щодо встановлення у подальшому нормативу приросту заробітних плат на одиницю приросту продуктивності праці, що розраховуватиметься за доданою вартістю. Це в подальшому має забезпечити зростання заробітної плати повільними темпами.

Очікується здійснення реформи оплати праці в бюджетному секторі, що в подальшому зумовить збільшення рівня оплати праці в реальному секторі. По-друге, передбачається проведення комплексної реформи системи оплати праці в цілому, що має забезпечити не тільки суттєве зростання рівня заробітних плат (через перерозподіл податкових платежів і каналів фінансування кінцевого споживання населення), а й ефективність цієї системи. При цьому таке зростання ймовірно забезпечуватиметься легалізацією ринку праці та доходів населення, а також зменшенням податкового навантаження на фонд оплати праці із одночасним перенесенням податків на найманих працівників.

Таким чином, джерелами зростання рівня заробітних плат при одночасному забезпеченні макропропорцій на період до 2023 р. можуть стати інституціональні зміни бюджетної сфери, зокрема, перехід від фінансування утримування більшої частини установ до фінансування послуг і т. ін. Забезпечення ефективної зайнятості через створення робочих місць у нових, інноваційних проектах і виробництвах, розвиток науково-технологічної інфраструктури і, відповідно, підвищення потреби у спеціалістах більш кваліфікованих, з новими знаннями і здатностями збільшуватиме ціну такої робочої сили. Реалізація заходів легалізації зайнятості та заробітних плат дозволить вивести з тіні зайнятість та забезпечить поповнення бюджету та соціальних фондів. Одночасно політика оплати праці має поєднуватися із політикою оподаткування – перенесення частини податкового тягаря з роботодавця (у даному випадку – держави) на фізичних осіб з компенсацією їм шляхом зростання зарплат, відповідно це призведе до переносу у фонд оплати праці частини коштів, дотепер акумульованих у держбюджеті і позабюджетних фондах, щоб надати населенню можливість безпосередньо оплачувати окремі соціально значимі послуги (як це робиться у розвинених країнах) з одночасним підвищенням рівня зарплат.

Стаття підготовлена в рамках роботи над науковим проектом «Роль громадянського суспільства у гармонізації трудових інтересів населення та економічних інтересів держави» –0113U002937

Література

1. Соціально-трудова відносина: проблеми гармонізації [колективна монографія]/ М.В.Семикіна,

З.В.Смутчак, С.Р.Пасека, Ю.Д.Петров / За ред. М.В. Семикіної – Кіровоград: «КОД», 2012. – 300 с.

2. Яковлев Р. Динамика производительности труда и заработной платы в постсоветской России: есть ли взаимосвязь? // Україна: аспекти праці. – 2004. - №4. - С. 26 – 34

3. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. – 2008. - №2. - С. 32 – 37

References

1. Sotsial'no-trudovi vidnosyny: problemy harmonizatsiyi [kolektyvna monohrafiya]/ M.V.Semykina, Z.V.Smutchak, S.R.Pasyeka, Yu.D.Petrov / Za red. M.V. Semykinoyi – Kirovohrad: «KOD», 2012. – 300 s.

2. Yakovlyev R. Dynamika proyzvoditel'nosti truda y zarabotnoy platy v post-sovet-skoy Rossyy: est' ly vzaymosvyaz'? // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2004. - №4. - S. 26 – 34

3. Revenko A. Produktyvniost' pratsi v suchasnykh umovakh // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2008. - №2. - S. 32 - 37

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

УДК 331.1

Л.М. ДРОЗДОВА

Міністерство соціальної політики України

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

У статті уточнюється сучасне уявлення про поняття якості трудового життя з визначенням відповідних принципів її формування як системи і процесу, наведена структурна схема взаємозв'язків суміжних з нею соціально-економічних категорій.

Автором розроблено і використано підхід, який сполучає інтегральну оцінку рівня якості трудового життя із застосуванням соціологічного(суб'єктивного) визначення значущості групових мотиваторів у її формуванні та методику кількісної(об'єктивної) оцінки інтегрального індексу якості життя працюючого населення. Даний методологічний підхід має наукову цінність і заслуговує на увагу стосовно його подальшого використання фахівцями у їх практичній діяльності.

Ключові слова: оцінка, трудове життя, якість життя, методи оцінки.

L. DROZDOVA

Ministry Social Policy of Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF INTEGRAL QUALITY OF WORKING LIFE

The paper clarifies the modern idea of the concept of quality of working life with the definition of the relevant principles of its formation as a system and process are shown a block diagram of relationships allied socio-economic categories.

The authors have developed and used an approach that combines an integrated assessment of the quality of work life by applying sociological (subjective) definition of group motivators importance in the formation and methods of quantitative (objective) evaluation of the integral index of the quality of life of the working population. This methodological approach has scientific value and deserves attention with regard to the continued use of experts in their practice.

Keywords: assessment, working life, quality of life assessment methods.

Постановка проблеми. Якість життя працюючого населення у світовій і вітчизняній науці ототожнюється нині з якістю його трудового життя (ЯТЖ). І хоча цей показник за аналогією з якістю життя всього населення (ЯЖН) формується у тому числі під впливом чинників, утворюваних поза межами робочого місця (соціальний захист, охорона здоров'я тощо), саме категорія ЯТЖ дозволяє оцінити гідність праці зайнятого населення.

Дослідження проблематики підвищення рівня якості трудового життя відбувається в умовах множинності методичних підходів до визначення поняття ЯТЖ як соціально-економічної категорії. Залежність якості трудового життя як від демоекономічної, так і соціально-економічної ситуації вимагає оцінювати її з урахуванням відмінностей у структурі потреб працюючих, різних стимулів до праці, а отже — із використанням складного набору мотиваторів та індикаторів оцінки її рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців поширена думка, що термін «якість життя» у сучасному розумінні був вперше використаний у посланні конгресу американського президента Дж. Ф. Кеннеді в 1963 р. Це поняття базувалося на дослідженнях американських соціологів і психологів, які довели, що зростання доходів і рівня життя людей супроводжується збільшенням частки тих, хто при цьому незадоволений умовами свого життя. У наукових працях цих фахівців обґрунтовано, що такий парадокс пояснюється бажанням людей зі зростанням доходів підвищити задоволення своїх духовних потреб, а міра задоволення цих потреб і формує якість життя [1].

Водночас зауважимо: ще Аристотель неодноразово у своїх наукових творах стверджував, що мета держави — це рух всього суспільства до високої якості життя[2].

Зміст цього поняття еволюціонував від характеристики елементарних матеріальних складових рівня життя до врахування ступеня суб'єктивної оцінки задоволення практично усіх зростаючих потреб особи. При цьому соціально-економічна категорія «якість життя» дослідниками розглядається як у вузькому, так і у широкому розумінні. Різні авторські підходи до визначення цієї категорії використовують різну методологію дослідження ЯТЖ.

С. А. Айвазян виділяє чотири базові компоненти ЯЖН: рівень освіти та кваліфікації; добробут населення як оцінка рівня життя; соціальна безпека (умови праці, соціальний захист, фізична і майнова безпека, криміногенність); якість навколишнього середовища[3].

Учений російського НДІ праці В. Бобков розглядає якість життя як соціальний результат економічного і політичного розвитку країни, що включає тривалість життя, матеріальний рівень життя, умови й охорону праці,

забезпечення прав людини [4].

М. Єфімова та С. Бичкова формують поняття якості життя з позиції лише суб'єктивної оцінки задоволеності населення життям, але з точки зору різної кількості потреб, які включають рівень життя, умови праці та відпочинку, соціальну забезпеченість, природно-кліматичні умови, якість навколишнього середовища, рівень використання вільного часу тощо [5].

Українські дослідники, зокрема вчені Інституту економіки промисловості НАН України, до структурних елементів якості життя включають задоволення чотирьох груп потреб: прожити довге і здорове життя; здобути знання; мати гідні умови праці та доступ до ресурсів; здоровий спосіб життя та розвиток людини [6].

В. С. Пономаренко, М. О. Кизим та Ф. Н. Узунов визначають якість життя з точки зору структури та взаємозв'язку різних компонентів життя населення, залежно від яких формується поняття якості життя населення (широке) або якості життя (вужке). У цих авторів вужке тлумачення поняття «якість життя населення» збігається із «якістю трудового життя» [7].

А. М. Колот визначає загальне поняття якості життя з позицій оцінки людиною об'єктивних показників власного існування у порівнянні із соціальними нормативами, стандартами і гарантіями: «У найзагальнішому трактуванні якість життя — це рівень задоволення потреб людини, який визначається відносно відповідних нормативів, соціальних стандартів, традицій, звичаїв або відповідно до сформованих особистих вимог». Цей варіант визначення поняття ЯЖ, на наш погляд, є найбільш універсальним [8].

Підкреслимо величезну роль американських учених Л. Девіса, Р. Уолтона та А. Чернса, які у 60-70-ті роки ХХ століття не тільки методологічно обґрунтували сутність поняття «якість трудового життя», а й довели на практиці, що заходи з поліпшення якості трудового життя є важливим напрямом державної соціальної політики, стратегічним пріоритетом у програмах зростання конкурентоспроможності країни; соціального розвитку суспільства в умовах глобалізації. Л. Девіс і А. Черне у науковій праці «Якість трудового життя» оприлюднили дані стосовно результатів впровадження програми підвищення якості трудового життя на підприємстві «Дженерал Моторс». В результаті реалізації програми було визначено шляхи розвитку через застосування трудової демократії, балансу людських і технічних ресурсів, завдяки чому досягалась стабільність діяльності підприємства, створювались перспективи його розвитку [9].

Значимо, що в цей період теоретики постіндустріального розвитку Д. Белл і О. Тоффлер звернули увагу на те, що розвинуті суспільства прагнуть досягти лідерства шляхом максимального розвитку і використання людського капіталу, заміщення економічних цінностей і пріоритетів соціальними [10].

Не можна не відмітити визнаної науковцями ролі Дж. Р. Хекмана, Дж. Саттла, Е. Дюркгейма, В. Хакера, Р. Шонбергера та ін. у формуванні загального уявлення про ЯТЖ як міру задоволення важливих особистих потреб працюючих через працю в певній організації, яка завдяки цьому одержує і розподіляє додану вартість, в тому числі на користь працівників. Тому, на їхню думку, ЯТЖ найманого працівника розглядається роботодавцем, як виробничий фактор, пов'язаний з робочою силою, з людським капіталом [11].

Аналізу стану якості трудового життя та вирішенню проблеми підвищення її рівня в наш час присвячені наукові праці російських учених В. М. Бобкова, Б. М. Генкіна, С. А. Дятлова, А. П. Егоршина, Ю. П. Кокіна, Р. П. Колосової, Р. П. Костіна, А. Я. Кібанова, Г. Г. Мелік'яна, Р. А. Фатхутдінова та багатьох інших. В роботах цих учених досліджуються проблеми забезпечення задоволеності персоналу підприємств своєю працею; поєднання здібностей і потреб найманого працівника у мотивованій поведінці; визначення базових матеріальних і соціальних індикаторів і показників оцінки ЯТЖ; створення умов для професійного і кар'єрного зростання як найважливішої складової ЯТЖ; запровадження інноваційних підходів до менеджменту персоналу; вдосконалення соціально-трудова відносин, досягнення рівноправності соціальних партнерів тощо [12].

Результати аналізу доробку російських учених свідчать про врахування ними при визначенні поняття ЯТЖ особливостей російської економіки і зосередження уваги на наявних можливостях задоволення матеріальних потреб і переходу до більш високих рівнів мотивації залежно від розвитку виробничо-трудова сфери. При цьому основою підвищення ЯТЖ розглядаються завдання поліпшення мотивації персоналу через передавальний механізм соціально-трудова відносин за панування біпартизму.

Українські вчені досліджують окремі аспекти ЯТЖ, виходячи з різних базових соціально-економічних категорій: трудових і людських ресурсів, трудового та людського потенціалу, людського капіталу тощо. Відзначимо особливу роль у визначенні ЯТЖ як соціально-економічної категорії наукових праць В. П. Антонюк, О. А. Грішнкової, Т. А. Заяць, Т. М. Кір'ян, А. М. Колота, Е. М. Лібанової, В. О. Мандибури, В. М. Новікова, О. Ф. Новікової, М. В. Семікіної, Л. Л. Шамільової та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі недостатньо дослідженим залишається питання сучасного уявлення про поняття ЯТЖ як системи і процесу, що дозволяло б визначитись у пріоритетах основних мотиваторів та зробити інтегральну оцінку її рівня що дозволяє визначитись у шляхах підвищення їх стимулюючого впливу на мотивовану поведінку персоналу підприємств у сучасній трансформаційній соціальній економіці і політиці.

Метою статті є розробка (з урахуванням результатів досліджень українських і закордонних науковців) методичного підходу, адекватного сучасним умовам тлумачення якості трудового життя, придатного для інтегральної оцінки її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. З проведеного теоретико-методологічного аналізу випливає, що питання первинності між економічним і соціальним розвитком залишалось у соціальній політиці відкритим до появи наукових розробок і реалізації принципів побудови державності «постіндустріального типу» та країни «економіки знань», коли створюється така економіка, яка забезпечує реалізацію мети і завдань соціальної політики щодо всебічного розвитку людини. При цьому відбувається розвиток напрямів соціальної політики від патріархального піклування та професійних гільдій до:

- державної соціальної допомоги та соціального забезпечення;
- державних соціальних гарантій та соціального страхування;
- соціального розвитку як головного напрямку дії державної соціальної політики, заснованого на додержанні принципів соціальної справедливості та соціальної солідарності.

Основні концептуальні положення щодо сучасного розуміння категорії ЯТЖ у соціальній політиці України полягають у наступному.

1. В основі формування якісного трудового життя працюючого населення знаходиться мотивація через задоволення його особистих потреб персоналу діючими стимулами до продуктивної праці, які склалися або будуть забезпечені у конкретному виробничо-трудовому середовищі.

2. Якісне трудове життя працюючих на будь-якому етапі соціального розвитку продукує синергетичний соціально-економічний ефект в результаті створення виробничо-трудового середовища, яке задовольняє основні потреби працюючих.

3. Зміст ЯТЖ формується відповідно до існуючого ступеня соціально-економічного розвитку конкретного виробничо-трудового середовища. В Україні його формування відбувається у складних умовах трансформаційної економіки, необхідності постіндустріального типу суспільного розвитку, нарощування процесів глобалізації з її ресурсною експансією.

4. У сучасній соціальній політиці ЯТЖ розглядається, переважно, у контексті її впливу на фази відтворення трудового потенціалу, але слід враховувати також зворотню залежність, коли саме накопичення людського капіталу формує якісне трудове життя працюючих.

5. Підвищення рівня ЯТЖ необхідно пов'язувати з прогресивними світовими соціальними стандартами, їх реалізацією через соціально-трудові відносини.

Зроблений автором аналіз наведених концептуальних положень дозволяє сформулювати системне уявлення про поняття ЯТЖ на підставі розуміння його незмінної синергетичності сутності та змістовного наповнення як соціально-економічної категорії. Поняття сутності ЯТЖ є незмінною субстанцією, що походить із латинської мови (substantia - сутність, першооснова). Вона полягає у природній властивості продукувати синергетичний соціально-економічний ефект від цілеспрямованої взаємодії суб'єктів соціального партнерства в результаті створення таких умов виробничо-трудового середовища, що забезпечують мотивацію працівника до продуктивної праці через задоволення особистих матеріальних і соціальних потреб у процесі трудової діяльності та сприяють зростанню прибутку роботодавця та національного доходу країни. За сутнісного розуміння ЯТЖ випливають вихідні (початкові положення), які мають статус системоутворюючих принципів. Їх дотримання формує систему ЯТЖ.

Змістовне розуміння ЯТЖ є мінливим, бо визначається існуючим станом виробничо-трудового середовища, а оцінюється за об'єктивними показниками досягнутих результатів економічної діяльності та суб'єктивними показниками задоволеності працюючих як цим середовищем (стимулами до праці), так і одержаною винагородою за результати і витрати своєї праці на конкретному робочому місці, виходячи зі збалансованості потреб та інтересів соціальних партнерів (макрорівень) і суспільно-необхідних соціальних стандартів, встановлених державою у конкретних умовах соціально-економічного розвитку країни (макрорівень). Узагальнення викладеного дозволяє визначити основні принципи формування сутності та змісту ЯТЖ, її трактування як системи та процесу. Сукупність цих принципів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Принципи формування системи і процесу якості трудового життя

Загальні принципи сутнісного формування ЯТЖ як системи	Специфічні принципи змістовного формування ЯТЖ як процесу
Концептуальність	Інноваційність виробничо-трудової сфери
Інтегративність (синергетичність)	Гідна матеріальна винагорода
Цілепокладання	Забезпечення гарантованої, стабільної зайнятості
Двоїстість суб'єктивно-об'єктивної оцінки індикаторів ЯТЖ	Безперервність професійно-кваліфікаційного навчання
Керованість (регульованість)	Створення сприятливих, безпечних умов праці
Системна компетентність (склад системи)	Сприятливий соціально-психологічний клімат
Комунікативність (урахування внутрішніх і зовнішніх факторів)	Демократизація відносин соціального партнерства
Інформативність у прямих і зворотніх зв'язках	Змістовність трудового процесу
Перманентність (безперервність розвитку)	Виробнича мобільність, можливість використання особистих здібностей
Соціальний діалог і партнерство	Соціалізація виробничо-трудової системи
Соціально-правовий захист	Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу

Необхідно звернути увагу на те, що в науковій літературі продовжуються дискусії, а в соціальній політиці поєднуються різні підходи до визначення місця, ролі соціально-економічних категорій «добробут населення», «рівень життя», «умови життя», «спосіб життя» стосовно всього населення та «якість трудового життя» на різних етапах трансформації та створення перспективної концепції (доктрини) соціально-економічного розвитку країни. Проте аналіз науково-практичних напрацювань доводить, що наукові суперечки щодо визначення взаємозв'язків між цими категоріями більше мають термінологічний характер[13].

На підставі зробленої за участю автора статті двоїстої суб'єктивно-об'єктивної, тобто соціолого-економічної

оцінки існуючого рівня ЯТЖ, визначені:

- система зовнішніх групових мотиваторів, яка за їх рейтингом представлена гідною винагородою за працю, умовами та безпекою праці, професійним та кар'єрним зростанням, організацією та змістовністю праці;
- економічні показники, що є реальними стимулами до мотивованої продуктивної праці, які мають статистичне вимірювання і характеризують макроекономічну картину сформованого рівня ЯТЖ.

Після перевірки одержаних результатів соціологічної оцінки на репрезентативність була зроблена зведена оцінка значущості групових мотиваторів та задоволеності ними у формуванні якості трудового життя (табл. 2).

У табл. 2 наведено групові зовнішні мотиватори та їх складові; значущість групових мотиваторів, що дозволило визначитися у їх пріоритетах; задоволеність груповими мотиваторами як середньоарифметична задоволеності їх складовими; вага значущості групового мотиватора в їх сумарній оцінці, прийнятої за одиницю; розрахована зважена оцінка мотивуючого впливу групового мотиватора на ЯТЖ.

Остання визначена відповідними коефіцієнтами, які необхідно застосувати при кількісній оцінці зведеного інтегрального індексу якості трудового життя за формулою середньоарифметичної зваженої. У проведеному соціологічному дослідженні значення цих коефіцієнтів дорівнює (табл. 2):

Таблиця 2

Зведена соціологічна оцінка значущості групових мотиваторів та задоволеності їх складовими у формуванні якості трудового життя

Групові зовнішні мотиватори та їх складові, що формують якість трудового життя персоналу	Значущість групового мотиватора за 10-бальною оцінкою	Задоволеність груповим мотиватором та його складовими за 5-бальною оцінкою	Вага значущості групового мотиватора у сумарній оцінці	Зважена оцінка мотивуючого впливу групового мотиватора на ЯТЖ (гр3*гр4)
1. Гідна винагорода за працю:	8,17(1)	2,28 (4)	0,334	0,762 (1)
1.1. Посадовий оклад (тариф)		2,8		
1.2. Преміювання, доплати, надбавки		2,6		
1.3. Диференціація зарплати		1,9		
1.4. Бонуси, соціальні пакети		1,7		
1.5. Соціальні програми		2,4		
2. Умови та безпека праці:	6,32(2)	2,68 (3)	0,258	0,692 (2)
2.1. Санітарно-гігієнічні умови праці		2,8		
2.2. Охорона та безпека праці		2,6		
2.3. Психофізіологічні умови праці		2,4		
2.4. Соціально-психологічний клімат		2,7		
2.5. Соціальний захист		2,9		
3. Професійне та кар'єрне зростання:	5,23 (3)	3,12(1)	0,214	0,668 (3)
3.1. Професійна її підготовка (перепідготовка)		3,6		
3.2. Підвищення кваліфікації		4,1		
3.3. Одержання другої освіти		3,1		
3.4. Відповідність займаній посади професійно-кваліфікаційним здібностям		2,4		
3.5. Кар'єрне зростання		2,4		
4. Організація та змістовність праці:	4,76 (4)	2,79 (2)	0,194	0,541 (4)
4.1. Розподіл та кооперація праці, її нові форми		2,5		
4.2. Нормування праці		2,7		
4.3. Організація та обслуговування робочих місць		3,2		
4.4. Дисципліна та ставлення до праці		3,7		
4.5. Стабільна, ефективна зайнятість		2,7		
4.6. Інноваційність виробничо-трудоного середовища		2,5		
4.7. Інформованість та участь у прийнятті управлінських рішень		2,2		
4.8. Колективно-договірні відносини, їх відкритість		2,3		
4.9. Соціальні програми		2,6		
4.10. Моральне стимулювання		3,5		
Разом, середнє значення	24,5/6,12	2,72	1,0	0,665

K1 - зважений коефіцієнт мотивуючого впливу групового мотиватора «винагорода за працю» на формування ЯТЖ, рівний 0,762;

K2 - зважений коефіцієнт мотивуючого впливу групового мотиватора «умов праці» на формування ЯТЖ, рівний 0,692;

K3 - зважений коефіцієнт мотивуючого впливу групового мотиватора «професійне навчання на виробництві» на формування ЯТЖ, рівний 0,668;

K4 - зважений коефіцієнт мотивуючого впливу групового мотиватора «організація та змістовність праці» на формування ЯТЖ, рівний 0,541.

Результати розрахунків групових та інтегрального індексів ЯТЖ викладені в табл. 3. У ній кожний груповий індекс відображає мотивуючий вплив сукупності економічних показників - стимуляторів виробничо-трудового середовища на формування ЯТЖ. Кількість показників у кожній групі залежить від специфіки групового мотиватора та його значущості.

Кількісна оцінка зведеного інтегрального індексу якості трудового життя, який характеризує її рівень за конкретний період часу (рік, квартал, місяць тощо), розраховується за формулою середньої арифметичної зваженої чотирьох групових індексів, які, у свою чергу, розраховуються як середньоарифметичні з індивідуальних індексів. Індивідуальні індекси кількісно виражають рівень задоволення економічними показниками, які безпосередньо формують ЯТЖ.

За даними табл.3 виявлена підсумована загальна картина позитивної динаміки змін зведеного інтегрального індексу ЯТЖ, яка кількісно виражається низкою відповідних коефіцієнтів: 0,414 (2005 р.); 0,413 (2006 р.); 0,426 (2007 р.); 0,426 (2008 р.); 0,423 (2009 р.); 0,464 (2010 р.); 0,475 (2011 р.). Індекс ЯТЖ поступово зростає.

Таблиця 3

Кількісна оцінка групових та інтегрального індексів якості трудового життя в динаміці за 2004-2010 рр.

Індикатори ЯТЖ		Часткові індекси						
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Гідна винагорода за працю	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1.1	Питома вага ФОП найманих працівників у ВВП	0,491	0,494	0,488	0,496	0,494	0,497	0,495
1.2	Індекс середньомісячної номінальної заробітної плати	0,230	0,297	0,386	0,516	0,288	0,640	0,645
1.3	Коефіцієнт, зворотний індексу споживчих цін	0,906	0,896	0,857	0,817	0,890	0,917	0,925
1.4	Коефіцієнт співвідношення середньомісячної зарплати до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	0,178	0,206	0,238	0,270	0,256	0,243	0,257
1.5	Коефіцієнт співвідношення мінімальної зарплати до прожиткового мінімуму	0,733	0,792	0,810	0,904	1,000	1,000	1,000
1.6	Індекс Кейтса	0,412	0,384	0,340	0,335	0,390	0,412	0,381
1.7	Коефіцієнт заборгованості із виплати зарплати відносно фонду оплати праці	0,114	0,178	0,276	0,207	0,165	0,237	0,189
	Груповий індекс	0,438	0,464	0,485	0,506	0,498	0,564	0,572
2	Умови та безпека праці							
2.1	Коефіцієнт відхилення робочих місць від санітарно-гігієнічних нормативів за умовами праці	0,114	0,113	0,107	0,108	0,102	0,104	0,103
2.2	Коефіцієнт травматизму	0,555	0,588	0,625	0,714	0,833	0,833	0,782
2.3	Коефіцієнт профзахворювань	0,168	0,162	0,168	0,147	0,165	0,201	0,176
2.4	Коефіцієнт прийому працівників	0,278	0,282	0,297	0,283	0,225	0,253	0,250
2.5	Коефіцієнт вибуття працівників	0,338	0,334	0,325	0,304	0,348	0,356	0,348
	Груповий індекс	0,798	0,791	0,799	0,770	0,815	0,898	0,895
3	Професійне та кар'єрне зростання							
3.1	Коефіцієнт навчання новим професіям	0,216	0,215	0,222	0,208	0,162	0,172	0,181
3.2	Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,707	0,707	0,765	0,734	0,688	0,751	0,742
3.3	Коефіцієнт, враховуючий питому вагу працівників вищої кваліфікації	0,765	0,764	0,763	0,761	0,740	0,737	0,764
3.4	Коефіцієнт враховуючий працівників, із вищою кваліфікацією (кандидатів та докторів наук)	0,573	0,599	0,621	0,654	0,733	0,783	0,813
	Груповий індекс	0,565	0,571	0,593	0,589	0,581	0,611	0,627
4	Організація та змістовність праці							
4.1	Коефіцієнт інвестиційної активності	0,210	0,230	0,261	0,245	0,166	0,137	0,258
4.2	Коефіцієнт інноваційної активності	0,470	0,493	0,517	0,571	0,393	0,443	0,497
4.3	Коефіцієнт впровадження прогресивних технологічних процесів	0,870	0,550	0,670	0,780	0,930	1,050	1,186
4.4	Коефіцієнт відпрацьованого робочого часу	0,868	0,870	0,874	0,868	0,834	0,855	0,842
4.5	Коефіцієнт, враховуючий втрати робочого часу	0,840	0,830	0,870	0,810	0,460	0,550	0,491
4.6	Коефіцієнт, враховуючий роботу в режимі неповного робочого дня (тижня)	0,949	0,946	0,956	0,894	0,806	0,944	0,932

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.7	Коефіцієнт, враховуючий розповсюдженість вимушених відпусток з ініціативи адміністрації	0,870	0,880	0,890	0,840	0,740	0,660	0,683
	Груповий індекс	0,725	0,686	0,714	0,724	0,670	0,734	0,744
	Зведений інтегральний індекс	0,414	0,413	0,426	0,426	0,423	0,464	0,475

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз існуючих точок зору зарубіжних і вітчизняних вчених дозволив сформулювати сучасне розуміння категорії якості трудового життя, як системи і процесу. Використано авторський методичний підхід до суб'єктивно-об'єктивної оцінки і визначення інтегрального індексу її рівня. Зроблено рейтингову оцінку групових зовнішніх мотиваторів та їх складових, що формують якість трудового життя, встановлено позитивну динаміку в зміні групових та інтегральних індексів ЯТЖ на протязі 2005-2011 рр. У цій динаміці 2010 р. може бути своєрідною точкою відліку, починаючи з якої, після фінансово-економічної кризи, державою створюються необхідні передумови для перспективного спрямування соціальної політики України на актуалізацію та ефективне вирішення проблеми забезпечення якісного трудового життя.

Соціальна політика в частині докорінних змін у формуванні якісного трудового життя повинна щільно координуватися з основними напрямками державної політики: економіко-демографічною, фінансово-кредитною, інноваційно-інвестиційною, освітньою, податковою. У такому контексті системне розуміння ЯТЖ, врахування її сучасного розуміння, адаптованого до теперішнього стану економіки країни, орієнтація зроблених пропозицій на побудову соціальної держави, можливість застосування методичних підходів для інтегральної оцінки рівня ЯТЖ ставить перед наукою розглянуту проблему, в частині подальших розробок, поряд з найбільш важливими у системній трансформації соціальної політики в Україні.

Література

- Hess V., Barkson E., Stein P. Sociology. – NY. – 1991. – P. 62.
- Аристотель. Политика. Пер. с древнегреч./Соч.: ВЧТ. – М.: Мысль, 1983. – Т. 4. – Кн. 4, 5, 6.
- Айвазян С. А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение, информационное обеспечение) / С. А. Айвазян // Проблемы информатизации, 1999. – № 2. – С. 60-66.
- Качество жизни: сущности и показатели // В. Бобков, П. Мстиславский // Человек и труд. – 1996. – № 6. – С. 76-79.
- Ефимова М. Р., Бычкова С. Г. Социальная статистика / М. Р. Ефимова, С. Г. Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 498.
- Людський потенціал: механізм збереження та розвитку: монографія / НАН України. Ін-т екон. пром-ті / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. - Донецьк, 2008. - С. 113.
- Пономаренко В. С. та ін. Рівень і якість життя населення України: монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. Н. Узунов. – Харків : ВД «Інтек», 2003. - С. 202.
- Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ. – 2003. – С. 74.
- Davis L.E., Cherns A.B. The Quality of work life. Volumes 1-2. - New York - London, 1972. - 312 с.
- Шницер М. Сравнение экономических систем / Пер. з англ. М. Шницер. – К.: Основи, 1997. – С. 175.
- Эмиль Дюркгейм. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – М.: Наука, 1990. – 575 с.
- Хакер В. Инженерная психология и психология труда / В. Хакер. – М.: Машиностроение, 1985. – 376с.
- Шонбергер Р. Японские методы управления производством (девять простых уроков) / Р. Шонбергер. – М.: Экономика, 1988. – 251 с.
- Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учебник / Б. М. Генкин. – М.: Норма, 2001. – 476 с.
- Экономика труда: учебник / под ред. П. Э. Шлендера, Ю. П. Кокина. – М.: Юристъ, 2003. – 524 с.
- Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 615 с.
- Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні. – Львів: Видав. Цент ЛНУ ім.І.Франка,2001, – 192с.

References

- Hess V., Barkson E., Stein P. Sociology. - NY. - 1991. - P. 62.
- Arystotel. Polytyka. Per. s drevnehrch./Soch.: VChT. – M.: Mysl, 1983. – Т. 4. – Кн. 4, 5, 6.
- Aivazian S. A. Yntehralnye svoistva kachestva zhyzny naselenyia (modelyrovanye, yzmerenye, ynformatsyonnoe obespechenye) / S. A. Aivazian // Problemy ynformatyzatsyy, 1999. – # 2. – S. 60-66.
- Kachestvo zhyzny: sushchnosty y pokazately // V. Bobkov, P. Mstyslavskiy // Chelovek y trud. – 1996. – # 6. – S. 76-79.
- Efymova M. R., Bychkova S. H. Sotsyalnaia statystyka / M. R. Efymova, S. H. Bychkova. – M.: Fynansy y statystyka, 2003. – S. 498.
- Liudskiy potentsial: mekhanizm zberezhennia ta rozvytku: monohrafiia / НАН Ukrainy. In-t ekon. prom-ti / O. F. Novikova, O. I. Amosha, V. P. Antoniuk ta in. - Donetsk, 2008. - S. 113.
- Ponomarenko V. S. ta in. Riven i yakist zhyttia naselennia Ukrainy: monohrafiia / V. S. Ponomarenko, M. O. Kyzym, F. N. Uzunov. – Kharkiv : VD «Intek», 2003. - S. 202.
- Kolot A. M. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka rehulivannia: monohrafiia / A. M. Kolot. – K.: KNEU. – 2003. – S. 74.
- Davis L.E., Cherns A.B. The Quality of work life. Volumes 1-2. - New York - London, 1972. - 312 s.
- Shnytser M. Sravnenye ekonomycheskykh system / Per. z anhl. M. Shnytser. – K.: Osnovy, 1997. – S. 175.
- Emyl Diurkheim. O razdelenyy obshchestvennogo truda. Metod sotsyolohyy / E. Diurkheim. – M.: Nauka, 1990. – 575 s.
- Khaker V. Ynzhenernaia psykholohyia y psykholohyia truda / V. Khaker. – M.: Mashynostroenye, 1985. – 376 s.
- Shonberher R. Yaponskye metody upravleniya proyzvodstvom (deviat prostykh urokov) / R. Shonberher. – M.: Ekonomyka, 1988. –

14. Henkyn B. M. Ekonomyka y sotsyolohyia truda: uchebnyk / B. M. Henkyn. – M.: Norma, 2001. – 476 s;
 15. Ekonomyka truda: uchebnyk / pod red. P. E. Shlendera, Yu. P. Kokyna. – M.: Yuryst, 2003. – 524 s.
 16. Fatkhutdinov R. A. Ynnovatsyonnyi menedzhment / R. A. Fatkhutdinov. – M.: Byznes-shkola «Yntel-SynteZ», 2000. – 615 s.
 17. Zlupko S.M., Radetskiy Y.I. Liudskiy potentsial, zainiatist i sotsialnyi zakhyst naseleennia v Ukraini. – Lviv: Vydav. Tsent LNU im.I.Franka,2001, – 192 s.

Рецензія/Peer review : 18.7.2013 p. Надрукована/Printed :25.9.2013 p.

УДК 331

А.С. НАЙДЮК

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність поняття «євроінтеграція» та його роль у системі формування регіональних ринків праці України.

Ключові слова: євроінтеграція, ринок праці, інтеграція, регіональний розвиток.

A. NAIDIUK

Khmelnytsky National University

IMPACT ON INTEGRATION OF REGIONAL LABOUR MARKETS UKRAINE

The article deals with the essence of the concept of "European integration" and its role in the formation of regional labor markets of Ukraine.

European integration process and deepening globalization have a significant impact on the expansion of regional labor markets, the formation of industrial relations. In this respect, Ukraine is interested as ever and because the development of international economic relations should be made towards European integration and taking into account the international division of labor.

Keywords: *European integration, labor market integration, regional development.*

Актуальність дослідження. Прагнення України стати рівноправним учасником світогосподарських відносин, побудувати сучасні, засновані на принципах свободи та демократії, політичні та соціально-економічні інститути держави, пов'язане з бажанням стати повноправним членом Європейського Союзу як найближчого потужного інтеграційного об'єднання, що успішно розвивається. Завдання удосконалення регулювання національного ринку праці в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії України є досить актуальним, так як передчасним є твердження про повну готовність та безпеку інтеграції країни до європейського ринку праці, що характеризується більш високим рівнем оплати праці та вільним переміщенням робочої сили між країнами-членами ЄС, хоча формування ринку праці, створення основних передумов його ефективного функціонування вже набуло певних ознак завершеності.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження формування, розвитку та регулювання ринку праці Європейського Союзу здійснено такими вітчизняними та зарубіжними вченими як Качан Є.П., Шушпанов Д.Г., Неспровова А., Кейзес С., Хакім К., Куппін Л., Бленчерд О., Крюгер А., Мортенсен Д. Питання трудової міграції, що значно посилюється в умовах глобалізації економіки, досліджуються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених Пирожкова С.І., Малиновської О.А., Хомри О.У., Романюка М.Д., Івахнюка І.В., Боєри Т., Брюкера Г., Сассена С., Портеса Дж., Борджаса Дж., Мінсера Дж., Мессі Д. Вагомий внесок у дослідження питань формування та регулювання ринку праці внесли такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Бандур С.І., Богиня Д.П., Боровик В.С., Брич В.Я., Буряк П.Ю., Васильченко В.С., Волгін Н.А., Грیشнова О.А., Григор'єва М.І., Єрмакова Е.Е., Збишко Б.Г., Ішин В.В., Калініна С.П., Карпінський Б.А., Колосова Р.П., Котляр А.Е., Лібанова Е.М., Лук'янченко Н.Д., Ліпсіц І.В., Мартякова О.В., Никифорова В.Г., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Петюх В.М., Рофе А.І., Похвошев В.А., Шаленко М.В. та інші [1].

Основний матеріал дослідження. Після проведення Україною певних змін ринкового характеру перед нею став вибір про подальший шлях розвитку. Одна із альтернатив для України була і є євроінтеграція. Тому на сучасному етапі актуальним є визначення самого поняття «євроінтеграція».

У геополітиці «інтеграція» означає різноманітні форми об'єднання декількох просторових секторів. Вона може здійснюватися як на основі військової експансії, так і мирним шляхом. Існують декілька шляхів геополітичної інтеграції: економічна, культурна, мовна, стратегічна, політична, релігійна і т.д. Всі вони можуть привести до однакового кінцевого результату - збільшення стратегічного і просторового обсягу блоку.

Таким чином, можна зробити висновок, що поняттю «євроінтеграція» будуть властиві всі ознаки поняття «інтеграція», але вони будуть стосуватися лише певного географічного простору - Європи. Виходячи з цього, євроінтеграція - це процес, що характеризується політичною, економічною, правовою, культурною та соціальною інтеграцією всіх країн Європи чи частини з них. Поняття «євроінтеграція» часто ототожнюють з поняттями вступ до Європейського Союзу та «європеїзація», що є невірним. Вступ до ЄС - це політичне рішення, яким частина національного суверенітету передається союзному центру в Брюссель. В разі вступу до ЄС країна починає визнавати законодавство, нормативи і стандарти ЄС, діяти в рамках єдиної союзної політики. Зростає вплив рішень, які колективно приймаються в Брюсселі. Країна дістає певні обмеження в задоволенні власних національних інтересів, які обумовлені інтересами інших членів ЄС. В разі вступу до ЄС фінансова система країни в значній мірі поступається своєю незалежністю, а в перспективі країна може втратити й власну валюту, що обумовлено переходом на євро [2].

Співпраця України з сукупністю політичних та економічних організацій може бути оцінена умовним ступенем її інтегрованості до європейського простору. На даний момент на території Європи існує 8 значних міжнародних організацій, членами яких є лише європейські країни. Серед них Європейський Союз, Рада Європи, Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ), Європейська асоціація вільної торгівлі, Митний союз ЄС, Європейська економічна зона, Шенгенська зона та Єврозона. Найбільш інтегрованими країнами, тобто учасниками майже всіх значних європейських об'єднань, є країни Західної Європи, наприклад, Франція, Німеччина, Італія, що є учасниками 7 з 8 найвпливовіших організацій. Польща, що має багатий досвід співпраці з ЄС, є учасником 6 організацій, Росія, як і Україна - 2 (ОБСЄ та Рада Європи). Найменш інтегрованою в європейський простір країною є Білорусь, що входить лише в ОБСЄ, але є кандидатом у члени Ради Європи.

Найкращим способом реалізації національних інтересів України, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин є Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі. Для України європейська інтеграція - це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

Саме тому існує низка аргументів щодо розвитку співпраці України з ЄС:

1. Україна може мобілізувати кошти, необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності, диверсифікуючи тим самим джерела зовнішніх запозичень саме на європейському фінансовому ринку, який сьогодні є найбільшим у світі.

2. На більш раціональний розподіл ресурсів, підвищення ефективності економічних процесів безпосередньо впливає розвиток міжнародного співробітництва в цілому та економічних зв'язків з ЄС.

3. Розвиток співробітництва з ЄС неминуче означає необхідність запроваджувати відповідні правила та стандарти вироблення та реалізації економічної політики, поведінки первинних економічних агентів. А це, в свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку, що має надзвичайно велике значення для України.

4. Європейський Союз - це невичерпне джерело досвіду функціонування ринкової соціально зорієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів. Очевидно, саме тут Україна може отримати знання щодо розробки та реалізації антимонопольної політики та здійснення контролю за концентрацією економічної діяльності, регулюванням фондового ринку, політики в галузі зайнятості тощо.

5. Інтеграція українських виробників у виробничо-комерційні ланцюги, учасниками яких є фірми та підприємства різних країн, дасть змогу виходити на нові перспективні ринки збуту, раціоналізувати власне виробництво, гнучкіше реагувати на зміни міжнародної економічної кон'юнктури, забезпечувати стабільний розвиток відповідних виробництв.

6. Розвиток співробітництва з ЄС сприятиме повнішому використанню потенціалу України як транзитної держави, що означає збільшення надходжень від експорту транспортних послуг та розвиток відповідних галузей промисловості.

7. Протягом десятиліть українські підприємства були фактично відрізані від світового ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, зорієнтованої на світову кон'юнктуру відповідних ринків. При цьому слід окремо зазначити, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках веде до підвищення рівня та якості задоволення потреб національних споживачів.

8. Україна не має капіталу, необхідного для модернізації наявних та створення нових сучасних підприємств, тому виробничі технології українських підприємств відстають від тих, що їх використовують передові європейські країни. А без модернізації успадкованих від СРСР виробничих структур Україна навряд чи може сподіватися вийти на траєкторію стійкого економічного розвитку та подолати зростаюче відставання від економічно розвинутих країн, які визначають напрями та масштаби динаміки світової економіки. Саме тому для технологічного оновлення українського виробництва необхідне співробітництво України з Європейським Союзом.

9. Європейський Союз являє собою великий ринок збуту виробів та джерело задоволення потреб України в найрізноманітніших споживчих та інвестиційних товарах. До того ж, торгівля з ЄС є важливим джерелом надходження вільно конвертованої валюти, дозволяє обмежувати бартер, масштаби якого сьогодні загрожують економічній безпеці країни.

Інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції з боку фірм ЄС. При цьому неминучі досить болючі наслідки для окремих секторів, виробництв і навіть регіонів. Проте потенційні здобутки і переваги європейської інтеграції перевищують можливі втрати й ризики. Це було переконливо доведено попереднім досвідом всіх без винятку європейських країн, у тому числі тих, рівень економічного розвитку яких був нижчий від середнього.

Сучасний стан економічних відносин між Україною та ЄС можна назвати «торговельною моделлю співробітництва». Її характерною рисою є те, що структура зовнішньої торгівлі України визначається порівняльними перевагами, що сформувалися ще тоді, коли Україна була частиною радянського економічного комплексу. Така ситуація виникла внаслідок цілої низки об'єктивних та суб'єктивних причин, а саме:

1. В Україні тільки розгортається процес визначення того, які фірми та товари мають формувати зовнішньоторговельний профіль країни в середньо- та довготерміновому періодах.

2. Економічна криза гальмує вихід на світовий ринок в цілому та європейський зокрема і утвердження на них потенційно конкурентоспроможних українських підприємств. До того ж нагромадження взаємної заборгованості між підприємствами перешкоджає розвитку нормальної кооперації, без чого неможливо забезпечити випуск кінцевої продукції. Слід ще окремо відзначити, що саме економічна криза є причиною того, що Україна не може (за невеликим винятком) повністю використати квоти, встановлені ЄС на ввезення українських товарів.

3. Інтеграція України в європейську економіку значною мірою гальмується структурою виробництва, успадкованою від СРСР, у минулому Україна спеціалізувалася переважно на випуску проміжної промислової продукції, тоді як виробництво кінцевих товарів знаходилося за межами республіки.

4. Архаїчна структура промисловості України залишається практично без змін. У ній традиційно переважають матеріало- та енергомісткі виробництва, наприклад, важке машинобудування, хімічна та будівельна промисловість, виробництво сільськогосподарської техніки та тракторів тощо. Високотехнологічні виробництва сьогодні не визначають промисловий профіль країни. Ось чому значна частина українських виробів малоконкурентоспроможні або й зовсім неконкурентоспроможні на світових ринках.

5. Європейський ринок досить насичений товарами з низьким ступенем обробки, промисловими товарами споживчого призначення та сільськогосподарською продукцією. А саме ці товари сьогодні становлять основну частку українського експорту. Насиченість ринку ЄС виробами традиційного машинобудування, що їх випускає вітчизняна промисловість, означає, що утвердження України на ринку ЄС як виробника складної продукції об'єктивно вимагає активізації інноваційного процесу в країні.

6. Українським експортерам ще явно бракує досвіду діяльності на зовнішніх ринках. Часто-густо міжнародне співробітництво гальмується недостатньою підтримкою виробників з боку відповідних міністерств та відомств. До того ж можна назвати численні випадки, коли Україна втрачала вигідні можливості внаслідок неефективної системи вироблення та реалізації економічної політики в цілому.

Через об'єднуючу дію механізму економічної інтеграції відбувається формування регіональних ринків робочої сили. Високо інтегрований ринок праці передбачає інтенсивний рух робочої сили і потребує налагодження інформаційної та фінансової системи державного контролю за трудовими переміщеннями населення. З поглибленням спеціалізації територіальних господарських комплексів та активізації товарообороту між ними формуються передумови для посилення інтеграційних процесів на ринку праці. Для безпосереднього включення робочої сили в ці процеси її власники мусять оволодіти професіями, попит на які зростає, та конкурувати між собою за престижніші робочі місця. Інтеграційні процеси на ринку праці мають відбуватися еволюційно. За темпами і формами перетворень цей процес має бути адекватний змінам в інших сферах господарювання, а головне — зрушенням структури потреб у товарах і послугах [3].

Необхідність формування власної моделі розвитку регіонального ринку праці залишається актуальним для забезпечення економічного зростання України. В першу чергу, найважливішим завданням при розробці даної моделі є визначення найсуттєвіших факторів, які будуть впливати на динаміку розвитку регіонального ринку праці. Особливої актуальності дослідження факторів впливу на розвиток регіонального ринку праці набуває за низької пристосованості робочої сили в умовах світової фінансової кризи, нових умов господарювання та впливу євроінтеграції; при зростанні соціальних ризиків на ринку праці, які супроводжуються посиленням нестабільності і коливання рівня доходів населення, збільшенням резервів робочої сили, які набувають соціально небезпечних обсягів [4].

Серед факторів, які за умов євроінтеграції впливають на розвиток регіонального ринку праці можна виділити такі:

- зовнішні та внутрішні фактори ендегенного та екзогенного середовища;
- загальні та специфічні (особливі);
- основні й другорядні фактори;
- прямі та побічні фактори;
- одно- і різноспрямованої дії фактори тощо.

До найбільш значимих факторів, які впливають на основні характеристики регіонального ринку праці та специфіку вироблення відповідних заходів політики його регулювання слід віднести:

- соціально-економічні фактори;
- демографічні фактори
- соціально-інноваційні фактори;
- особистісно – психологічні фактори ;
- екологічні фактори;
- фактори впливу євроінтеграції, світової економічної кризи та інші фактори.

Зовнішні фактори впливають із оточуючого середовища, вони не залежать від регіонального ринку праці. Із нарощуванням процесів євроінтеграції та глобалізації, фінансово-економічної кризи, їх вплив на висвітлення регіонального аспекту розвитку ринку праці став особливо відчутним. Євроінтеграція стала об'єктивною закономірністю цивілізаційного розвитку. Як складний, багатоплановий процес вона здійснює вплив на всі сфери людського життя, в тому числі і на ринок праці. Так, потенційними перевагами фактора впливу від євроінтеграції є:

- посилення мобільності робочої сили;
- можливості формування ринкові моделі поведінки;
- посилення творчого характеру праці внаслідок набуття досвіду трудової діяльності за кордоном з метою підвищення загального професійно-кваліфікаційного рівня зайнятості населення;
- підвищення стандартів з оплати праці в результаті більшої відкритості економіки;
- посилення конкурентоспроможності освітніх послуг, що забезпечуватиме підвищення освітнього рівня робочої сили, розширення експортного потенціалу за рахунок відкритого доступу на світові ринки, що забезпечуватиме створення нових робочих місць, залучатиме іммігрантів на малопривабливі за умовами оплати та найму робочі місця тощо.

Проте, не слід забувати, що вплив євроінтеграції на розвиток регіональних ринків праці України супроводжується безліччю небезпек і ризиків. Так, одними з найбільш відчутних негативних впливів на ринок праці стало суттєве погіршення якості людського капіталу внаслідок міграційного відтоку за кордон висококваліфікованої робочої сили, від'їзду молоді (з метою отримання освіти тощо).

Переходячи до внутрішніх факторів, слід підкреслити, що генеральним фактором, який визначає розвиток регіонального ринку праці, на думку У. Садової та Л. Семів, є потреби суспільства, тобто, потреби людей в економічній діяльності як форми примноження штучного середовища їхнього існування. Потреби мають чітко виражений регіональний характер, що відображає територіальні відмінності географічного середовища, специфіку способу виробництва суспільних благ, особливості розвитку продуктивних сил, демографопоселенських й трудових процесів. У такій інтерпретації кожен фактор відображає масштаби, рівень постійності, просторового охоплення явища [3].

Висновки. Таким чином євроінтеграційні процеси та поглиблення глобалізації мають неабиякий вплив на розширення регіональних ринків праці, формування соціально-трудова відносин. В цьому аспекті Україна зацікавлена як ніколи і через те розвиток міжнародних економічних відносин має здійснюватись в напрямку євроінтеграції та з урахуванням міжнародного поділу праці.

Література

1. Серета Ганна Володимирівна. Регулювання ринку праці України в контексті євроінтеграційних процесів : Дис... канд. наук: 08.09.01 - 2007.
2. Толкачов, О. Європейський вимір України [Електронний ресурс] : Європейська асоціація українців. - Режим доступу : <http://www.ukrassociation.eu/2009/12/04/європейський-вимір-України-Олексій-т.-20.02.2011>.
3. Зуб М.Я. Фактори впливу на розвиток регіонального ринку праці за умов євроінтеграції / Вісник Хмельницького національного університету № 5 '2009 / Т. 1, с.221-224

References

1. Sereda Anna. Labor market regulation Ukraine in context of European integration processes: Dis ... candidate. sciences: 08.09.01 - 2007.
2. Tolkachov, A. European dimension Ukraine [electronic resource]: European Association of Ukrainian. - Mode of access: <http://www.ukrassociation.eu/2009/12/04/-European-dimension,Ukraine,Oleksiy-Ave.-20.02.2011>.
3. Zub MJ Factors influencing the development of the regional labor market conditions for integration / Herald Khmelnytsky National University 5 number '2009 / Т. 1, s.221-224

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 658.310

Л.В. ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В роботі дана оцінка ефективності діючої системи управління персоналом на підприємствах машинобудування Хмельницької області. Проаналізовано кількість найманих працівників за видами економічної діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області, рівень заробітної плати на підприємствах машинобудування Хмельницької області.

Ключові слова: управління персоналом, система управління персоналом, кадрова політика, заробітна плата.

L. VOLYANSKA-SAVCHUK
Khmelnytsky National University

EVALUATION OF EXISTING SYSTEM OF PERSONNEL IN THE ENTERPRISE

Abstract - This paper assessed the effectiveness of the current system of personnel management in the mechanical engineering Khmelnytsky region. Analyzed the number of employees by sector engineering companies Khmelnytsky region, wages in the mechanical engineering Khmelnytsky region.

The introduction of modern methods of industrial personnel policy requires a comprehensive analysis of socio-economic development of the area which is centered activities of the company and the introduction of various forms of state support for employment that should help prevent the growth of unemployment rate and a decrease in the standard of living of the population. Therefore, industry personnel policies must be socially oriented and implemented with the support of the public authorities, which leads to the creation of a national concept of labor market in Ukraine and reform with social responsibility and encourage business activity of domestic industry.

Keywords: human resources management, human resources management system, personnel policies, salary.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні тенденції стану ринку праці в Україні свідчать про зменшення кількості безробітних на початку 2010 р. у порівнянні із аналогічним періодом 2009 р. на 340 тисяч осіб, що значно покращує стан сфери соціального захисту населення. Серед основних галузей що найбільше постраждали від впливу світової фінансової кризи перш за все слід відзначити такі важливі для української економіки сфери як металургія, машинобудівництво, хімічна промисловість. Проте через інерційність ринку праці тенденції покращення його стану значно відстають від економічних показників розвитку галузі на період від одного до двох років, тому соціальна сфера, що постраждала найбільше від фінансової кризи вочевидь лише до 2013 р. зможе вийти на показники економічного росту промисловості, що спостерігаються на початку 2010 р. Створення нових робочих місць - це першочергове завдання, що має бути вирішено на регіональному рівні задля забезпечення високих соціальних стандартів життя проте через

високу вартість самого робочого місця, що може досягати 500 тисяч гривень у машинобудівній галузі, цей процес вимагає значних капітальних вкладень і важко реалізується в після кризовий період.

Однак для Хмельницького регіону машинобудівна промисловість є однією із базових галузей, що не лише забезпечує соціальні стандарти життя населення за рахунок заробітної платні, але й створює робочі місця у суміжних галузях. Тому значення кадрової політики промислових підприємств є великим в контексті забезпечення соціального балансу в регіоні та вимагає чітких, виважених кроків щодо регулювання стану ринку людських ресурсів.

Перед машинобудівними підприємствами Хмельницької області стоїть задача вирішення невідкладних проблем, пов'язаних із загальними питаннями ефективності діючої системи управління персоналом, а саме: відбір, навчання, мотивація працівників. У більшості випадків при відборі робиться акцент на технічні здібності (знання виробництва) людини.

Але сучасні вимоги до працівників значно складніші. Вони враховують, крім освіти, минулого досвіду, професіоналізму, здатності до швидкої адаптації, працелюбності, вміння творчо застосовувати знання, їх накопичення та постійне самовдосконалення. У цьому питанні значних успіхів досягли японські компанії як результат чудового відбору та навчання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ефективності діючої системи управління персоналом на підприємствах машинобудування Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

На багатьох машинобудівних підприємствах Хмельницького регіону немає систематичного відбору та навчання, яке орієнтоване на сучасні вимоги результатів діяльності. Підприємствам пропонують впроваджувати багатоступінчастий підхід до навчання, який передбачає фокусування на ділових результатах, виробничих відносинах у колективі, формування та коригування поведінки працівників, розвиток навичок адаптації.

Практично всі підприємства стикаються із проблемою побудови оптимальної системи оплати праці. Дедалі більша кількість керівників розуміють, що розрахунок винагороди повинен бути регламентованим і впорядкованим, проводиться за затвердженими системами і встановленими внутрішньовиробничими правилами. Це складне питання вирішується шляхом створення системи стимулювання та мотивації праці, розроблення довготермінових планів, які спонукають працівників до результативної праці. Політика управління трудовими ресурсами повинна бути спрямована на продуктивність, ефективність працівників, скорочення штату, де це диктують ринкові сили.

Теоретичні розробки й узагальнений досвід управління трудовими ресурсами відкривають можливості для вибору найбільш ефективних і перспективних підходів, які відповідають сьогоденним реаліям. Сучасні машинобудівні підприємства Хмельницької області використовують жорсткий і м'який підходи. В основі жорсткої концепції лежить позиція компанії і прерогатива керівництва. Підхід передбачає жорсткий контроль за фінансовими ресурсами, рівнем заробітної плати, відокремленням працівників, позиція колективу не враховується, кадри є статтею витрат. Така позиція підприємства ефективна в кризовій ситуації, оскільки спрямована на скоріше зростання продуктивності праці. В основі м'якого підходу лежить концепція людських відносин, професіональний розвиток персоналу. Співробітники розглядаються як активи підприємства.

Існуючі підходи до управління трудовими ресурсами можуть функціонувати, але, на наш погляд, найбільш дієвим і активно використаним може бути синтетичний підхід, який враховує переваги як м'якого, так і жорсткого підходів та виключає їх недоліки.

Сучасна демократична ситуація в країні характеризується різким зниженням загальної чисельності населення. За даними статистичного збірника за 2011 р. «Праця» Головного управління статистики у Хмельницькій області в таблиці 1 наведено динаміку середньорічної кількості працівників машинобудівних підприємств.

Позитивна динаміка розвитку економіки та підвищення цін виробників дозволили забезпечити розширення інвестиційних процесів. Разом з тим, в області мають місце недоліки в механізмі формування, розвитку та використання трудового потенціалу, зв'язку з чим існує ряд негативних тенденцій, які стримують подальший розвиток економіки. Існуюча ситуація характеризує зменшення кількості найманих працівників за видами економічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість найманих працівників за видами економічної діяльності
машинобудівних підприємств Хмельницької області**

Види економічної діяльності	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	56078	53045	51110	49437	47874
Машинобудування	9127	7872	7015	6792	6314
- виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2778	2605	2566	2443	2318
- виробництво електричного устаткування	3428	2887	2640	2499	2300
- виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2070	1658	1114	1169	1021
- виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	851	722	695	681	675

Як показують розрахунки, за досліджуваний період відбувалося зменшення чисельності працівників у машинобудівній галузі Хмельниччини. Безумовно, сучасне машинобудування, яке повинно бути в Україні, потребує висококваліфікованих, професійних кадрів. На жаль, в галузі відстає рівень використання інтелектуального потенціалу порівняно з іншими галузями. Це стосується насамперед рівня освіти, впровадження новітніх технологій і

раціоналізаторських пропозицій, проходження професійного навчання тощо.

Згідно з статистичними даними в галузі відбувається процес старіння робочої сили, що неодмінно позначається на віковій структурі трудових ресурсів машинобудівних підприємств. Зайнятість молоді (працівники у віці 15-34 роки) на 31 грудня 2012 р. на підприємствах машинобудування становить 24,2 % до облікової кількості штатних працівників.

Найвагомішим чинником зростання внутрішнього попиту і, відповідно, стимулом розвитку була висока споживча активність домогосподарств, динаміка якої формувалася під впливом дії зростання доходів населення. Для забезпечення збереження та розвитку трудового потенціалу підприємств області здійснювалось підвищення заробітної плати.

Номинальна заробітна плата за період 2011- 2012 рр. має стійку позитивну динаміку, що необхідно для реалізації найважливішого пріоритету соціально-економічної політики держави – підвищення рівня життя населення, поліпшення його добробуту, що активізує підвищення ефективності формування, розвитку та використання трудового потенціалу промислових підприємств регіону.

Підвищенню номінальної заробітної плати в значній мірі сприяло неодноразове підвищення законодавчо встановленого рівня мінімальної заробітної плати.

Разом з тим, в порівнянні з попереднім роком індекс номінальної й особливо реальної заробітної плати суттєво коливається (рис. 1).

Не менш важливою проблемою є своєчасна та гідна оплата праці працівників. Так, не дивлячись на те, що середньомісячна заробітна плата в галузі щороку зростає, вона залишається нижчою, ніж в цілому по промисловості України. Для підприємств Хмельницької області ця проблема є ще гострішою. Так, якщо у 2009 р. середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в цілому по промисловості області склала 1804,34 грн, то для підприємств-виробників машин і устаткування – 1485,06 грн, виробників електричного, електронного та оптичного устаткування – 1239,74 грн; а для виробників транспортних засобів і устаткування – 1428,73 грн.

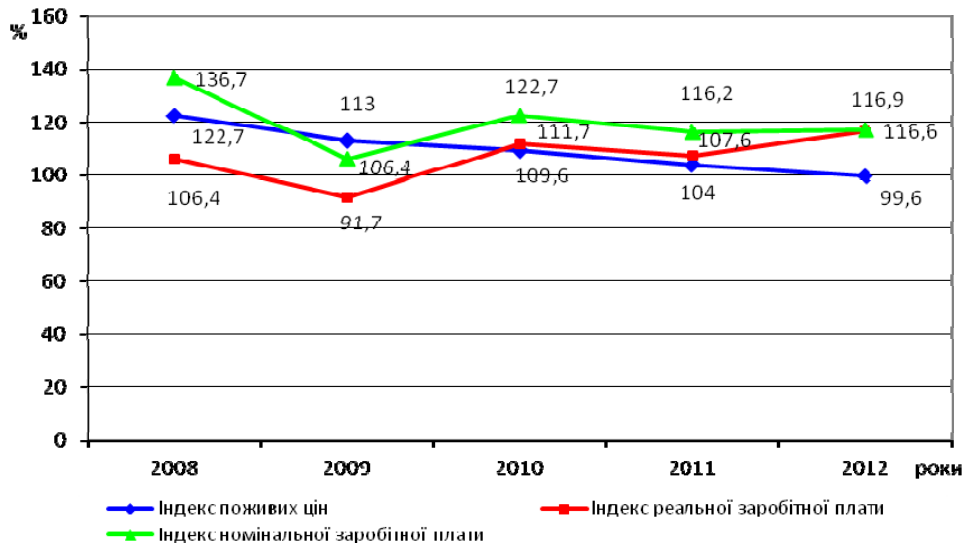


Рис. 1. Індекси споживчих цін (інфляції) та заробітної плати машинобудівної галузі у Хмельницькій області

В той же час, значною залишається сума несплаченої заробітної плати. Так, станом на 1.01.2008 р. машинобудівні підприємства заборгували своїм працівникам 2184,4 тис. грн., з них 31,2 % підприємства, які займаються виробництвом машин та устаткування заборгували та 68,8 % підприємства, які займаються виробництвом електричного, електронного та оптичного устаткування.

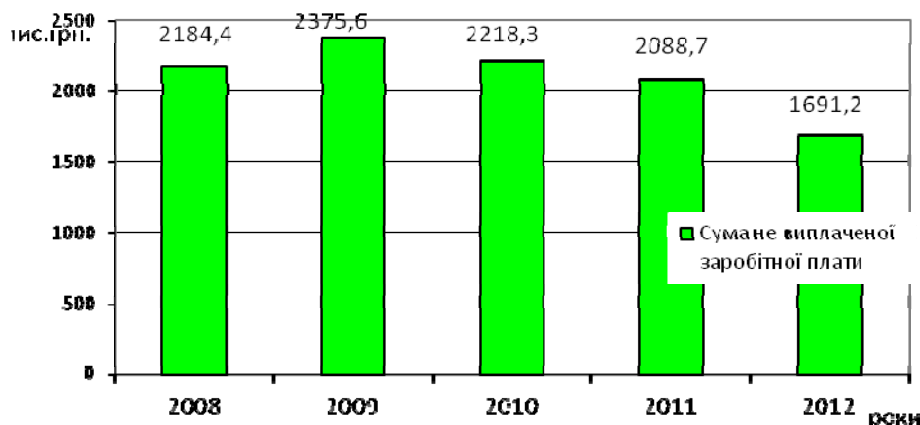


Рис. 2. Рівень заборгованості із виплати заробітної плати на підприємствах машинобудівної галузі [статистична інформація за 2008-2012 рр. отримана за запитом]

Для порівняння на рис. 2. подана інформація про рівень заборгованості із виплати заробітної плати за період з 2008 по 2012 роки. Дані свідчать, що у 2012 р. спостерігається значне скорочення рівня заборгованості із виплати заробітної плати на підприємствах машинобудівної галузі. В той же час темпи скорочення заборгованості у 2010 році склали 6,6 %, у 2011 р. – 5,8 %. В результаті за період 2008-2012 рр. рівень заборгованості із виплати заробітної плати скоротився на 22,6 %, однак сума невиконаної заробітної плати залишається достатньо значною.

Основна частка заборгованості із заробітної плати припадає на підприємства, щодо яких було розпочато процедуру банкрутства (97 %), частка економічно активних підприємств є незначною (рис. 3).

Для визначення дії стимулюючої ролі заробітної плати на підприємствах різних галузей споживчої кооперації України було досліджено темпи зростання заробітної плати і продуктивності праці. В сучасних умовах необхідно приділяти особливу увагу оптимізації співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати, так як невиконання принципу випереджаючого зростання продуктивності праці призводить до перевитрат фонду оплати праці, підвищення собівартості продукції, зменшення прибутку, зниження конкурентоспроможності продукції і підприємства.

Таким чином, аналіз стану і тенденцій розвитку заробітної плати в галузях споживчої кооперації України дає підстави вважати, що недоліки, які притаманні розвитку заробітної плати в економіці України, існують і у машинобудівній галузі та мають більш виражений характер, а саме:

- низький рівень номінальної заробітної плати, що свідчить про низьку ціну робочої сили та неефективний мотиваційний механізм працівників машинобудівної галузі Хмельницької області;

- низький рівень реальної заробітної плати, що впливає на

- купівельну спроможність працівників машинобудівної галузі Хмельницької області;

- наявність зворотно-пропорційної залежності між рівнем заробітної плати та структурою фонду оплати праці;

Сучасна система управління персоналом на машинобудівних підприємствах є результатом синтезу багатьох стратегічних напрямів роботи з людськими ресурсами організації та складається з кількох важливих елементів серед яких можна виділити наступні:

- визначення потреби в людських ресурсах та методів її задоволення, прогнозування та планування відповідних заходів;

- відбір кваліфікованих кадрів за принципом дотримання найбільшої відповідності між пропозицією на ринку робочої сили та нагальними потребами підприємства;

- коригування процесів руху персоналу підприємства, ротації та управління його діловою активністю;

- забезпечення гідних умов реалізації трудового потенціалу колективу в межах, регульованих чинним трудовим законодавством;

- формування стратегічних напрямів в роботі із кадровим резервом підприємства, забезпечення високого рівня науково-практичного потенціалу працівників та створення конкурентоспроможного соціального мікроклімату в колективі;

- проведення обліку та аналізу поточного стану персоналу підприємства та забезпечення форм ефективного контролю за результатами його діяльності;

- створення та дотримання об'єктивної процедури оцінювання, атестації персоналу підприємства, управління діловою кар'єрою працівників та їх організаційним та професійним розвитком.

Система управління персоналом відзначає головні напрями роботи підприємства та лежить в основі всіх організаційних процесів що відбуваються в його внутрішньому середовищі. Саме через напрями реалізації системи управління персоналом підприємство досягає поставленої мети через дотримання головних принципів роботи, таких як об'єктивність, справедливість, послідовність, дотримання законодавства та корпоративних інтересів. Саме тому важливим фактором, що обумовлює стратегічні та тактичні напрями в реалізації ефективної системи управління персоналом підприємства виступають динаміка та форми процесів що проходять в зовнішньому середовищі організації, такі як економічний стан держави, внутрішня та зовнішня політична ситуація, природний та демографічний фактори, тому що в умовах коли кожна установа, підприємство та організація є повністю інтегрованими в єдину соціально-економічну систему держави та виступають як її складові елементи, розробка та реалізація систем управління персоналом є абсолютно неможливою без коригування на зовнішні фактори впливу її функціонального середовища.

Саме визначення головних організаційних пріоритетів в цілому забезпечує процес формування кадрової стратегії сучасних підприємств, в якій можна розділити два основних напрями:

- перший напрям кадрової стратегії - формування стійкого та ефективного кадрового резерву підприємства на основі впровадження методів професійного розвитку та внутрішнього навчання персоналу підприємства, з метою використання подальшого надбаного людського капіталу для задоволення майбутніх потреб в трудових ресурсах організації;

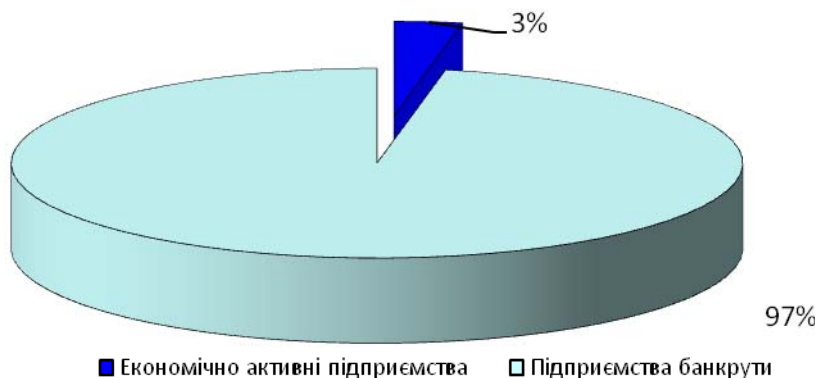


Рис. 3. Структура заборгованості із виплати заробітної плати за активністю підприємств [статистична інформація за 2008-2012 рр. отримана за запитом]

- другий напрям — маркетингова стратегія використання людського ресурсу як одного із видів ресурсів що постійно є в наявності на ринку, та без значних затрат з боку організації може бути оновлений або замінений в межах організаційних пріоритетів, які коливаються.

Використання першого типу кадрових стратегій підприємства носить більш соціальний характер адже забезпечує не лише професійне зростання працівників але і збереження таких важливих соціально-організаційних факторів як корпоративний дух, організаційна культура та соціальна вмотивованість колективу. Проте реалізація подібної стратегії кадрової політики потребує значних витрат з боку підприємства та несе в собі певні ризики, пов'язані як із рентабельністю капіталовкладень в трудові ресурси так і з доцільністю, а можливо і наявністю потреби в використанні отриманих надбань в майбутньому, адже, особливо в довгостроковій перспективі, вимоги до персоналу та умов його використання можуть перетерпіти значних незапланованих змін, що в свою чергу зменшить економічну ефективність реалізації подібної стратегії. Саме тому корпоративні стратегії розвитку персоналу підприємства є найбільш використовуваними на великих за кадровим складом та кількістю операційних процесів підприємствах, де вартість одиниці людського капіталу має більш вагоме значення через складність її відтворення.

Другий тип кадрових стратегій має більш прагматичний характер та орієнтований в першу чергу на тактичні цілі, що вирішує організація в сфері управління людським ресурсами. Використання стратегій даного типу є найбільш ефективним за умов наявності великої пропозиції кваліфікованих кадрів на ринку праці та відносно невеликими затратами по залученню якісно надійного людського капіталу до роботи організації. Проте використання подібних методів не дає можливості створювати довгострокові корпоративні програми розвитку та управління людськими ресурсами через нестабільність на високу плинність кадрів, збільшує ризик витоку цінної організаційної інформації та ускладнює період адаптації працівників, що призводить до зменшення віддачі та ефективності праці.

Висновки

Питання ефективності використання трудових ресурсів організації та забезпечення якісного процесу управління персоналом підприємства лежить в основі методів вдосконалення напрямів сучасної системи управління персоналом вітчизняних підприємств в тому числі і у машинобудуванні.

Впровадження сучасних методів кадрової політики промислових підприємств вимагає проведення комплексного аналізу соціально-економічного розвитку місцевості на який зосереджена діяльність підприємства та впровадження різних форм державної підтримки зайнятості що має сприяти запобіганню зростання показників безробіття та зниження рівня соціальних стандартів життя населення. Тому кадрова політика промислових підприємств має бути соціально-орієнтованою та реалізовуватися за підтримки державних органів влади, що спонукає до створення загальнодержавної концепції розвитку ринку праці в Україні та впровадження реформ що мають стимулювати соціальну відповідальність та активність підприємств вітчизняної промисловості.

Література

1. Андронов В. В. Корпоративное предпринимательство: менеджмент, финансы, государственное регулирование. – М. : Экономика, 2002.
2. Андронов В. В. Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях. – М.: Экономика, 2003.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. Гриньова, О. Попов. – Х.: Монографія; Вид-во ХДЕУ, 2003.
4. Довгань Л. Є. Управління корпораціями / Л. Довгань, В. Пастухова, Л. Савчук : Монографія. — К.: Політехніка, 2004.
5. Иванов Ю. Д. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія. – Х. : ІНЖЕК, 2006.

References

1. V. Andronov Korporatyvnoe Entrepreneurship: Management, Finance, gosudarstvennoe regulation. - Moscow: Ekonomyks, 2002.
2. V. Andronov Korporatyvnyy management in modern Ekonomicheskie relations. - Moscow: Economy, 2003.
3. Grinyova V. Organizational and economic basis for the formation of corporate governance in Ukraine / Grinyova V., Popov. - H. Monograph, Izd HDEU, 2003.
4. Dougan LE management corporations / L. Dougan, V. Pastukhova, L. Savchuk Monograph. - K. Polytechnic, 2004.
5. Ivanov YD theoretical basis of competitive business strategy: a monograph. - H.: INZHEK, 2006.

Рецензія/Peer review : 6.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

УДК 339.922

І.Є. ЖУРБА

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ У СИСТЕМІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Анотація В статті представлено доцільність застосування інноваційно-інвестиційної моделі просторового розвитку країн Центральної та Східної Європи в системі транскордонного співробітництва. На основі якісного аналізу визначено сучасний стан та тенденції соціально-економічного розвитку регіонів Центральної та Східної Європи. Дозволяють проводити комплексну оцінку кластеризації транскордонних регіонів, а також аналіз змін, що відбуваються на основі побудови структурної моделі механізму трансформації системи транскордонного співробітництва.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, механізм трансформації, кластери, інноваційний потенціал, рівні транскордонної інтеграції.

I. ZHURBA

Khmelnytsky National University

FORMING OF INNOVATION SPACE IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE IN THE CROSS-BORDER COOPERATION

This paper presents the feasibility of innovative investment model of spatial development in Central and Eastern Europe in the system of cross-border cooperation. Based on qualitative analysis the current state and trends of socio-economic development of Central and Eastern Europe. Allows for a comprehensive assessment of clustering border regions as well as analysis of the changes occurring on the basis of constructing a structural model of the mechanism of transformation of cross-border cooperation.

Keywords: cross-border cooperation, European integration, the mechanism of transformation, clusters, innovation potential, the level of cross-border integration.

Постановка проблеми. В умовах розширення Європейського Союзу (ЄС) та активізації світових глобалізаційних процесів зростає роль транскордонного співробітництва (ТКС) у системі міжнародних економічних відносин. Така співпраця дає можливість активізувати економічну діяльність на прикордонних територіях та впливає на зростання їхньої конкурентоспроможності.

На початку третього тисячоліття науковцями Європейського Союзу було обґрунтовано сучасну парадигму просторового облаштування території по різні боки національних кордонів як основи транскордонного співробітництва. Вона характеризується особливістю використання механізмів та інструментів в усуненні диспропорції прикордонного розвитку, в ефективній мобілізації потенціалу природних ресурсів і запровадженні засад субсидіарності.

Аналіз останніх досліджень. З кінця 90-их років ХХ ст. виникла потреба у системному дослідженні проблем транскордонного співробітництва. Значну увагу у своїх дослідженнях з транскордонної проблематики приділяли: Д. Віллерс (Німеччина); Г. М. Чуді, Р. Ратті (Швейцарія); А. Стасяк, П. Еберхардт, З. Зьоло, П. Коморницький, З. Макела, Р. Федан, М. Ростішевський (Польща); П. Кузьмішин, Ю. Тей (Словаччина), Б. Борисов, М. Ілева (Болгарія); В. Білчак, Л. Вардомський, С. Романов, Й. Зверев (Росія), а також вітчизняні вчені, зокрема О. Амоша, П. Бельський, В. Будкін, В. Борщевський, О. Гонта, М. Долішній, В. Євдокименко, І. Кістерський, Є. Кіш, М. Лендзел, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Мікловда, А. Мокій, В. Пила, С. Писаренко, І. Студенников, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Чмир, І. Школа та інші. Переважна більшість зазначених дослідників торкались питань соціальної, економічної основи розвитку певних транскордонних регіонів та їх організаційно-функціональних складників – єврорегіонів. Проте проблеми трансформації транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС та визначення місця і ролі у цьому процесі України потребують подальших досліджень на засадах сучасних теоретичних та методологічних підходів стосовно новітніх імперативів соціально-економічного розвитку.

Формування цілей (постановка завдання). Метою статті є визначення теоретико-методологічних засад формування інноваційного простору у країнах Центральної та Східної Європи у системі транскордонного співробітництва. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати соціально-економічну характеристику регіонів Центральної Європи;
- узгодити тенденції по формуванні регіонального ринку праці;
- визначити закономірності по формуванні інноваційного потенціалу транскордонного регіону Центральної Європи;
- обґрунтувати рівень зайнятості на місцевому ринку праці;
- здійснити кластерний аналіз транскордонних регіонів Центральної Європи;
- побудувати структурну модель механізму трансформації системи транскордонного співробітництва у країнах ЄС;
- обґрунтувати еволюцію інноваційно-трансформаційних процесів на різних рівнях транскордонної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Можливості створення торговельно-інвестиційних зон в системі транскордонного співробітництва передбачена у нормативно-правових документах ЄС.

Центральна Європа (ЦЄ) розглядається як „одна з найперспективніших транснаціональних торговельно-інвестиційних економічних зон на колишніх східних кордонах Європейського Союзу”. Сюди входять дві столиці Відень і Братислава, інші великі міста, такі як Брно та Дьор і деякі з регіонів, що найбільш динамічно розвиваються у Центральній та Східній Європі. Зокрема, Центральноєвропейський транскордонний район складається з чеського регіону Південної Моравії, угорських повітів Дьор-Мошон-Шопрон та Вас, австрійських федеральних земель Відня, Нижньої Австрії та Бургенланду, а також словацьких регіонів Братислави і Трнава (регіони NUTS 3). Як видно з таблиці 1, Центральноєвропейський транскордонний регіон займає територію близько 44 тис. км² і має населення близько 6,5 млн. жителів. Надалі ми будемо розглядати Центральноєвропейський транскордонний регіон не лише з точки зору регіонів NUTS 3, але і з точки зору регіонів NUTS 2, оскільки відповідні дані іноді доступні тільки на цьому просторовому рівні. Згідно NUTS 2, Центральноєвропейський регіон включає в себе південний схід Чеської Республіки, Західно-Задунайський край в Угорщині, австрійські провінції Відень, Нижню Австрію та Бургенланд і словацькі регіони Братиславу і Західну Словаччину. На цьому рівні Центральноєвропейський транскордонний регіон займає територію 66 тис. км² і з населенням 8,6 млн. жителів [5].

Як і багато інших транскордонних регіонів, розташованих на перетині старих і нових країн-членів ЄС, Центральноєвропейський регіон характеризується потужними внутрішніми відмінностями розвитку. Зокрема, ВВП на душу населення показує, що австрійська частина багатша, ніж східна частина регіону. Єдиним винятком є Братислава, яка займає друге місце за ВВП на душу населення серед усіх регіонів ЦЄ. Порівняння темпів зростання ВВП (табл. 1), тим не менше, показує, що східні регіони ЦЄ є більш динамічними, ніж австрійські, відображаючи загальну тенденцію швидкого наздоганяючого розвитку Центральних та Східноєвропейських країн і регіонів [4].

ВВП вказано на душу населення як паритет купівельної спроможності у % до середнього по ЄС

Таблиця 1

Соціально-економічні характеристики регіонів Центральної Європи (станом на 01.01.2012 р.).

	Площа, кв. км (%)		Населення, 1000 (%), 2012		ВВП	Зростання ВВП	Рівень безробіття
Центральноєвропейський регіон							
NUTS 3							
Південна Моравія	7196	(16,2%)	1136,5	(17,3%)	71,0	5,0	5,4
Дьор-Мошон-Шопрон	4208	(9,5%)	443,5	(6,8%)	73,2	9,0	3,6
Вас	3336	(7,5%)	262,6	(4,0%)	62,7	5,6	6,8
Відень	415	(0,9%)	1671,0	(25,5%)	165,9	2,9	8,3
Нижня Австрія	19178	(43,1%)	1593,4	(24,3%)	101,4	3,9	3,6
Бургенланд	3965	(8,9%)	280,7	(4,3%)	82,1	4,4	5,0
Братислава	2052	(4,6%)	608,8	(9,3%)	148,7	9,6	4,3
Трнава	4147	(9,3%)	556,1	(8,5%)	77,2	10,2	6,5
	44497	(100,0%)	6552,6	(100,0%)			
NUTS 2							
Південно-Східна Чехія	13992	(21,2%)	1649,2	(19,0%)	69,3	5,3	5,2
Західна Угощина	11328	(17,2%)	998,7	(11,5%)	63,8	7,2	5,0
Відень	415	(0,6%)	1671,0	(19,3%)	165,9	2,9	8,3
Нижня Австрія	19178	(29,1%)	1593,4	(18,4%)	101,4	3,9	3,6
Бургенланд	3965	(6,0%)	280,7	(3,2%)	82,1	4,4	5,0
Братислава	2052	(3,1%)	608,8	(7,0%)	148,7	9,6	4,3
Західна Словаччина	14992	(22,7%)	1863,0	(21,5%)	62,8	9,0	7,8

Джерело: [Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>].

Крім того, існує нерівномірний розподіл безробіття в Центральноєвропейському регіоні. Примітно, що Відень (8,3%) є єдиним регіоном на даній території, що має рівень безробіття вище середнього ЄС 28 (7,2%), у той час як у інших регіонів є більш сприятливі умови на ринку праці.

Інноваційний потенціал транскордонного району Центральної Європи сильно відрізняється по регіонах (табл. 2). Відень відіграє провідну роль у науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських розробках (НДДКР), а також за кількістю патентів та високотехнологічних послуг. Крім того, Братислава має хороший інноваційний потенціал, створений завдяки гарній забезпеченості висококваліфікованими робітниками і наявністю високотехнологічних послуг. Це означає, що не тільки у Відні, але й у східній частині ЦЄ є високий потенціал інновацій.

Інноваційний потенціал транскордонного регіону Центральної Європи (станом на 01.01.2011 р.).

	ЛКНТ	Навчання впродовж життя	Середньо- та високотехнологічне виробництво	Високотехнологічні послуги	Державні наукові дослідження	Бізнес-дослідження	Патенти
Центральноевропейський регіон							
Західна Угорщина	69	42	183	62	23	11	3
Південна Чехія	80	86	146	99	81	39	11
Відень	95	139	97	159	201	154	102
Нижня Австрія	58	110	84	98	7	53	119
Бургенланд	55	64	62	65	7	12	42
Братислава	157	144	59	249	80	31	10
Західна Словаччина	42	60	164	48	12	40	3

Джерело: [Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>].

ЛКНТ: Людський капітал в науці і техніці (% населення).

Навчання впродовж життя: участь протягом усього життя на 100 осіб населення у віці 25-64 років.

Середньо- та високотехнологічне виробництво: Зайнятість у середньо- і високотехнологічному виробництві (у % від загальної чисельності робочої сили).

Високотехнологічні послуги: Зайнятість у високотехнологічних послугах (% від робочої сили).

Державні наукові дослідження: Державні витрати на наукові дослідження (% від ВВП).

Бізнес-дослідження: витрати бізнес сектору економіки на наукові дослідження (% від ВВП).

Патенти: патентів Європейської патентної організації на мільйон населення.

Вступ країн Центральної та Східної Європи до Європейського Союзу істотно вплинули на виникнення і розвиток нових прикордонних територій у Європі. Центральноевропейський регіон є цікавим прикладом у цьому контексті. Як зазначалося вище, ЦЄ транскордонний регіон характеризується істотними відмінностями щодо добробуту, економічного розвитку та динаміки всередині району. Дивлячись на галузеву спеціалізацію країн даного регіону, ми бачимо певні відмінності між ними. Як видно з таблиці 3, Відень та Братислава мають більш розвинений сектор послуг, ніж інші регіони. Південно-Східна Чехія, Західно-Задунайський край і Західна Словаччина володіють міцною виробничою базою. На відміну від інших прикордонних територій, що складаються з регіонів Східної та Західної Європи, Центральноевропейський не має відсталих регіонів із значним сільськогосподарським сектором. У порівнянні із середнім рівнем розвитку нових членів ЄС, у східній частині ЦЄ регіону ми знаходимо більш сучасні різногалузеві регіони, які не страждають від моноіндустріалізації (Huber і Mayerhofer 2011). Примітно, що тут не лише низький рівень технологічної діяльності, але – частково через значні прямі іноземні інвестиції – ці регіони також зайняті у високо- та середньотехнологічній обробній промисловості, зокрема автомобільній й електронній галузях. У Відні та Братиславі, навпаки, значна частка наукомістких послуг. Отже, Центральноевропейський район характеризується неоднорідністю і різноманітністю. У той час як у столичному районі Відня та агломерації Братислави сконцентровані наукомісткі послуги, економічний розвиток в Південно-Східній Чехії, Західній Словаччині і Західно-Задунайському краї (Західна Угорщина) тісно пов'язаний з їх промисловою базою. Нижня Австрія та Бургенланд, що розташовані між ними, виявляють тенденцію до збільшення кінцевого виробництва [3-5].

Зауважимо, що у Центральній Європі (ЦЄ), є значний потенціал для розвитку транскордонних кластерів (наприклад, у сфері інформаційних технологій, біотехнології та автомобілебудуванні), є значний резерв для підвищення ефективності взаємодії між фірмами в цих галузях.

Проаналізувавши соціально-економічні та макроекономічні показники транскордонних регіонів Центральної Європи, визначивши їх інноваційний, освітньо-професійний потенціал щодо розвитку торговельно-інвестиційної та інноваційної зони, спробуємо з'ясувати місце і роль в цьому процесі України. Отже, визначимо участь України щодо створення торговельно-логістичних центрів розвитку транскордонної торгівлі на терені ЦЄС.

Для розрахунків було використано інструмент статистичного угруповання (кластерний аналіз), для визначення відповідних груп кластерів транскордонних регіонів та окреслення до яких кластерів відносяться українські транскордонні регіони, а також вивчення досвіду реалізації ефективної транскордонної політики регіонами, що відносяться до найрозвинутіших транскордонних одиниць. З метою групування (аналізу) транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи ми застосували наступні параметри: індекс сталого розвитку (субіндекси економічний, екологічний, соціальний); ступінь гармонізації; індекси якості та безпеки життя; ВВП (загальний); ВВП на одну особу; валова додана вартість.

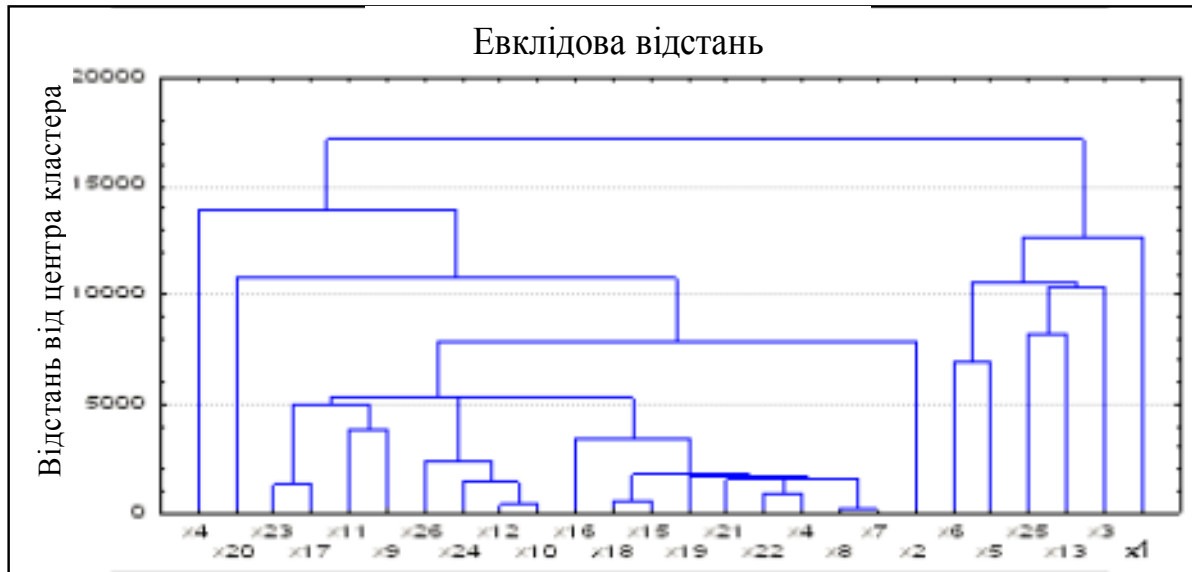
Це дало можливість визначити спільні характерні соціально-економічні ознаки, необхідні для процесу формування сучасної транскордонної політики (рис. 1) [5].

Зауважимо, застосовуючи метод групування (кластерного аналізу), ми виділили 6 груп кластерів, найбільш характерними для даного регіону є 1, 2 та 6 групи кластерів; за соціально-економічними показниками найбільш наближеними до України є 4, 5 групи.

Таким чином, можна зробити висновок, що різні вчені й практики розглядаючи з різних точок зору кластерні моделі об'єднання підприємств в ефективні економічні структури приходять до думки, що вони можуть бути тими імпульсами, які при вдалій концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації й співробітництва, допоможуть відкрити полюси зростання кожного конкретного

регіону, забезпечуючи його виживання й перемогу в конкурентній боротьбі.

У ході дослідження тенденцій по формуванню інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку побудовано структурну модель механізму трансформації системи транскордонного співробітництва між Україною і ЄС. Для того щоб обґрунтувати основні напрями удосконалення механізму трансформації транскордонного співробітництва України з країнами ЄС, необхідно з'ясувати передусім суть самого механізму (рис. 2).



x	Транскордонні регіони	Номер кластера	Коротка характеристика кластера	Евклідова відстань
x3	Саксонія/Чехія	1	Транскордонний регіон з найвищими показниками ВВП (49,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (32,8 тис. євро); ВДВ (45,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,074)	2352,16
x5	Нижня Австрія/Словаччина			1338,84
x6	Верхня Австрія/Чехія			1847,79
x1	Мекленбург - Передня Померанія/Польща	2	Соціально-економічні показники вищі від середнього: ВВП (40,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (21,2 тис. євро); ВДВ (38,0 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	2774,72
x13	Сілезьке/Чехія			2031,72
x25	Центральна Угорщина/Австрія	3	Транскордонний регіон із середніми регіональними показниками: ВВП (25,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (19,6 тис. євро); ВДВ (22,7 млрд. євро); індекс сталого розвитку (3,060)	1760,69
x2	Бранденбург/Польща			2492,01
x9	Малопольське/Словаччина			1513,14
x11	Нижньосілезьке/Чехія			1588,40
x17	Злінський край/Словаччина			823,61
x23	Західнословачький край/Чехія			806,52
x7	Любленське/Україна			1204,98
x8	Підкарпатське/Україна	1195,92		
x14	Західнопоморське/Німеччина	4	Транскордонний регіон із показниками нижчим від середнього: ВВП (16,5 млрд. євро); ВВП на одну особу (11,6 тис. євро); ВДВ (14,9 млрд. євро); індекс сталого розвитку (2,872)	707,90
x15	Мораво-Сілезький край/Польща			785,46
x16	Оломоуцький край/Польща			1611,69
x18	Південноморавський край/Австрія			965,33
x19	Карлововарський край/Німеччина			703,59
x21	Середньословацький край/Австрія			249,13
x22	Східнословачький край/Україна			433,04
x10	Опольське/Чехія	5	Регіони з нижчими соціально-економічними показниками: ВВП (5,9 млрд. євро); ВВП на одну особу (6,3 тис. євро); ВДВ (5,05 млрд. євро), індекс сталого розвитку (2,8)	166,61
x12	Любуське/Німеччина			66,71
x24	Південнозадунайський край/Румунія			548,26

Рис. 1. Кластерний аналіз транскордонних регіонів Центральної Європи

Джерело: розроблено автором на основі даних [Головне управління статистики Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RS_rocznik_statystyczny_handlu_zagranicznego_2012.pdf; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_stat_wojew_2012.pdf; Інститут мирової економіки і міжнародних відносин РАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imemo.ru/ru/publ/2009/09024.pdf>].

Частка зайнятих трудових ресурсів країн Центральної Європи (станом на 01.01.2012) – за NUTS 2

Галузі	Південно-Східна Чехія	Західна Угорщина	Відень	Нижня Австрія	Бургенланд	Братислава	Західна Словаччина
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, видобуток корисних копалин, риболовля	5,7	4,6	0,8	8,3	6,8	1,6	5,9
Виробництво	31,3	30,1	11,2	18,2	15,7	14,9	31,0
Високо- та середньорозвинуте виробництва	11,3	13,5	5,2	5,9	4,8	6,5	13,4
Низькорозвинуте виробництва	20,0	16,7	6,0	12,3	10,9	8,4	17,6
Енергетика, газо- та водопостачання і будівництво	11,4	9,3	7,9	8,9	11,9	8,3	11,3
Послуги	51,6	51,6	80,1	64,6	65,6	75,2	51,9
Наукомісткі послуги	24,4	21,7	41,7	29,0	25,5	40,5	21,6
Менш наукомісткі послуги	27,2	34,3	38,4	35,6	40,2	34,6	30,3

Джерело: [Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>].

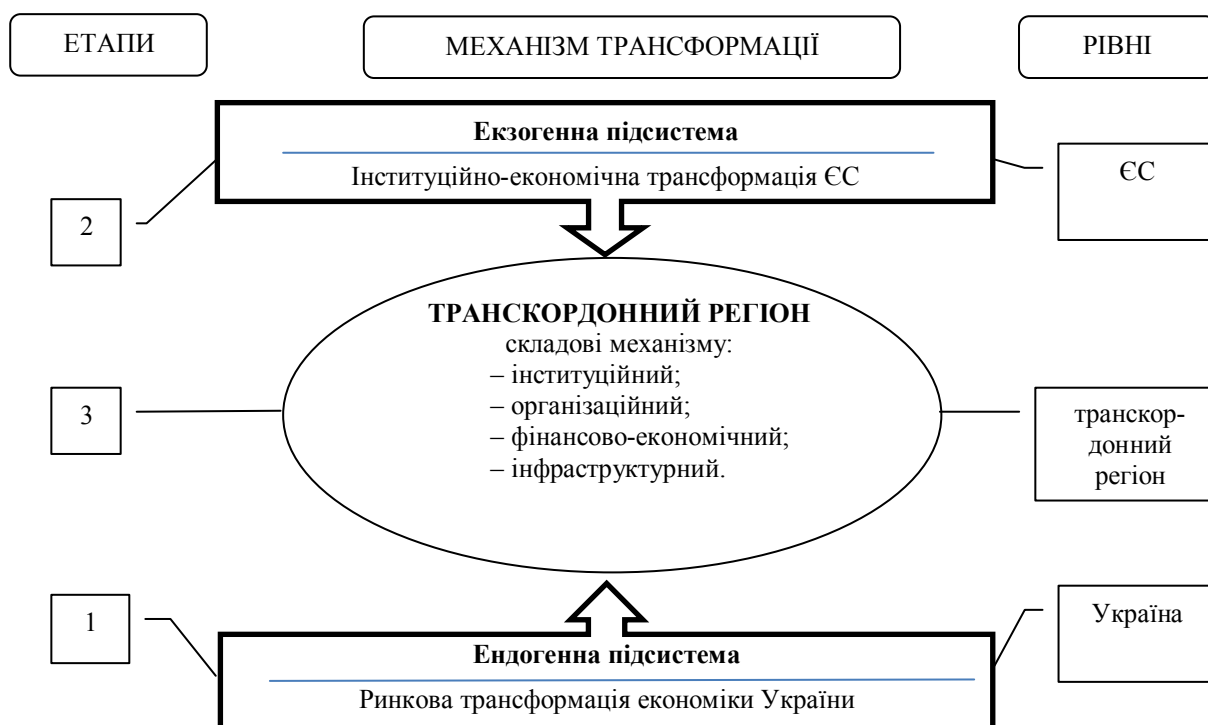


Рис. 2. Структурна модель механізму трансформації системи транскордонного співробітництва Україна – ЄС

Цей механізм складається з внутрішньої (ендогенної-1) та зовнішньої (екзогенної-2) підсистем. Особливості ендогенної підсистеми полягають у якісній динаміці ринкової трансформації економіки України, екзогенної – в еволюційній закономірності інституційно-економічної трансформації країн Європейського Союзу. Екзогенна та ендогенна підсистеми утворюють цілісну систему (3), що взаємодіє та формує трансформаційний ефект лише на рівні транскордонного регіону. Отже, транскордонний регіон – це той „будівельний майданчик”, соціально-економічний рівень, на якому починаються соціально-економічні трансформаційні зміни з подальшим розповсюдженням цього ефекту на всю територію сусідніх держав по різні боки кордонів [1; 2].

У результаті дослідження обґрунтовано трансформаційні процеси ТКС на різних рівнях транскордонної інтеграції (рис. 3).

З'ясовано, що перша стадія – це функціонування асиметричних систем, для яких характерні суттєві відмінності в спеціалізації, практична відсутність кооперації та низький рівень синергії, значна функціональна відстань між полюсами транскордонного розвитку. На другій стадії відбувається становлення транскордонного співробітництва на засадах економіки знань, креативної економіки, поява синергії та комплементарності, функціональна наближеність між суб'єктами економіки. На третій стадії ТКС притаманна симетрична система, що функціонує на основі інновацій (інтегрована), характеризується когерентною різноманітністю, комплементарністю, когнітивною та функціональною близькістю широкого кола соціально-економічних сфер. Отже, третя стадія є завершеною, цілісною транскордонною соціально-економічною системою.

Висновки. У результаті проведеного наукового дослідження по формуванню інноваційно-інвестиційного простору країн Центральної та Східної Європи у системі транскордонного співробітництва, ми прийшли до наступного висновку:

Досліджено соціально-економічну характеристику регіонів Центральної та Східної Європи. Узгоджено тенденцію формування регіонального ринку праці. Визначено закономірності по формуванні інноваційного

потенціалу транскордонних регіонів країн Центральної та Східної Європи. Обґрунтовано рівень зайнятості трудових ресурсів на регіональному ринку праці.

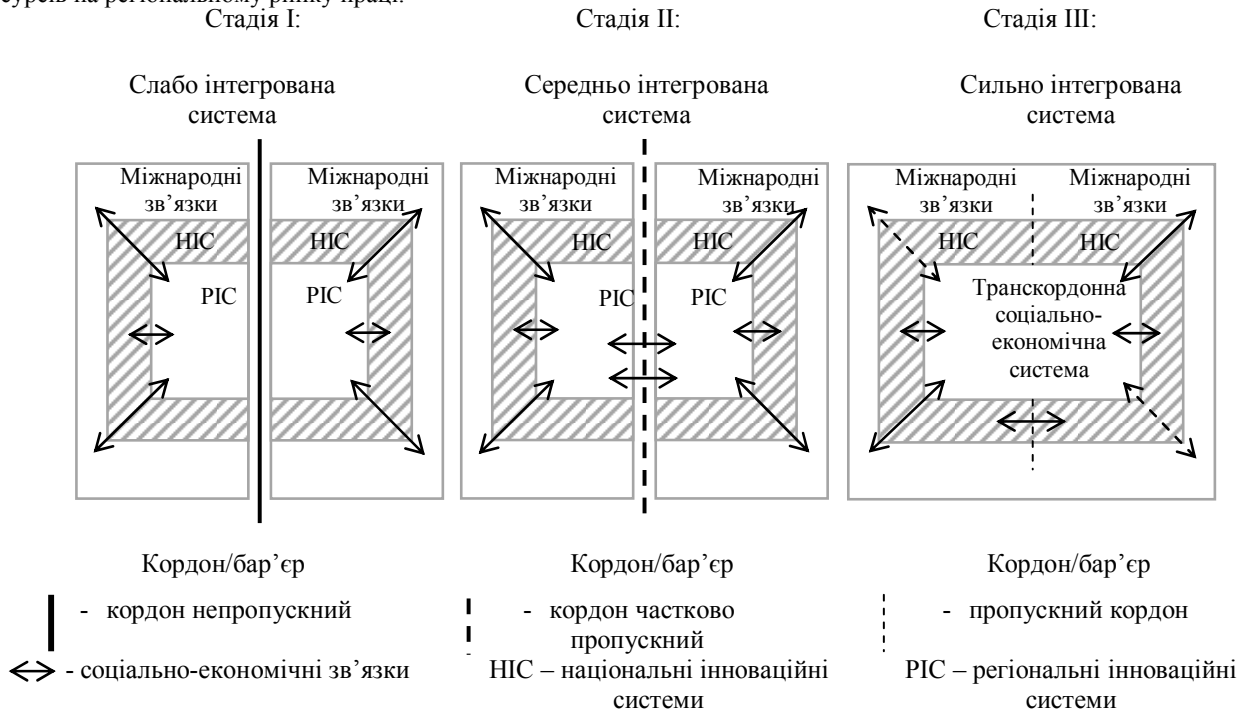


Рис.3. Еволюція трансформаційних процесів на різних рівнях транскордонної інтеграції

Проведено кластерний аналіз транскордонних регіонів Центральної та Східної Європи. Створено структурну модель механізму трансформації системи транскордонного співробітництва України та Європейського Союзу. Обґрунтовано еволюцію інноваційних та трансформаційних процесів на різних рівнях транскордонної інтеграції.

Досвід транскордонного співробітництва між Україною та ЄС у нормативно-правовій, інституційній, організаційно-фінансовій сферах може бути застосований у ТКС між Україною та прикордонними регіонами Росії та Білорусії з урахуванням таких особливостей. По-перше, необхідний перехід від моноцентричної (двохрівневої) моделі „Центр-Периферія” до поліцентричної багаторівневої моделі транскордонного співробітництва. По-друге, запровадження „транскордонних кластерів”, „транскордонних промислових зон”, „транскордонних інноваційних проектів”, „транскордонних регіонів знань”, що дасть можливість відновити економічну активність у прикордонні. По-третє, північне прикордоння із Республікою Білорусь має комплементарну (коопераційну) економічну складову, східне – конкурентну, тому економічне співробітництво повинно базуватись на засадах коопетиції. По-четверте, сформувати мережу багаторівневої поліцентричної моделі транскордонного співробітництва в умовах глобалізації та зустрічної різношвидкісної інтеграції (Європейської та Євразійської).

Література

1. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 311 с.
2. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС : Монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 276 с.
3. Журба І. Є. Сучасні засади формування концепції транскордонного співробітництва України / І. Є. Журба // Вісник Донецького університету. Серія В Економіка і право. № 2, 2011 – С. 67–74.
4. Журба І. Є. Наукові та прикладні засади транскордонного співробітництва в сучасних євроінтеграційних процесах / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2011. – № 6, Т. 1 – С. 256–259.
5. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4, Т. 2. – С. 36–42.

References

1. Zhurba I. Ye. Transkordonne spivrobitnytstvo krain Tsentralnoi ta Skhidnoi Yevropy v umovakh rozshyrenoho YeS (pytannia teorii ta praktyky) : monohrafiia / I. Ye. Zhurba. – Khmelnytskyi : KhNU, 2008. – 311 s.
2. Zhurba I. Ye. Priorytetni formy transformatsii transkordonnoho spivrobitnytstva v umovakh nablyzhenia Ukrainy do YeS : Monohrafiia / I. Ye. Zhurba. – Khmelnytskyi : KhNU, 2012. – 276 s.
3. Zhurba I. Ye. Suchasni zasady formuvannia kontseptsii transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy / I. Ye. Zhurba // Visnyk Donetskoho universytetu. Seriya V Ekonomika i pravo. # 2, 2011 – S. 67–74.
4. Zhurba I. Ye. Naukovi ta prykladni zasady transkordonnoho spivrobitnytstva v suchasnykh yevrointehratsiynnykh protsesakh / I. Ye. Zhurba // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – Khmelnytskyi. – 2011. – # 6, T. 1 – S. 256–259.
5. Zhurba I. Ye. Ekonomichna pryroda transkordonnoho spivrobitnytstva / I. Ye. Zhurba // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – Khmelnytskyi. – 2012. – # 4, T. 2. – S. 36–42.

Рецензія/Peer review : 16.7.2013 р. Надрукована/Printed : 24.9.2013 р.

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС-СТРУКТУР (ІБС)
АВІАЦІЙНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ**

В статті розглянуті методичні підходи до стабільного розвитку ІБС авіатранспорту в ринкових умовах, розкрито класифікація факторів, способи розрахунків впливу факторів, визначення економічного механізму розвитку та шляхи його впровадження.

Ключові слова: стабільність, ІБС, фактор, економічний механізм авіапідприємств, динамічні ряди, середньоквадратичне відхилення.

I. MIAGKYKH
National Aviation University

**METHODICAL APPROACHES ARE IN RELATION TO INTRODUCTION OF MECHANISM
OF PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ACTIVITY OF THE INTEGRATED BUSINESSES (IBS)
OF AVIATION TRANSPORT OF UKRAINE**

Abstract. The article deals with methodological approaches to the sustainable development of integrated business structures (IBS) in the air transport market conditions, were disclosed classification of factors influencing the stability of IBS, way of calculating the impact factors.

Author has made research of the impact of passengers on the revenue of the aircraft and the forecast for the future of these indicators. The article has defined economic mechanism of development of air transport in market conditions and ways of IBS implementing.

Author has suggested a method of using time series to determine the standard deviation of the studied parameters, the influence of these factors on estimates and forecast indicators and were developed measures to promote the development of IBS of air transport in the future.

Keywords: stability, IBS, factor, economic mechanism of airlines, dynamic rows, standard deviation.

Постановка проблеми. Транспорт виступає однією з найважливіших складових економічної системи будь-якої країни, безперерйна робота якого є передумовою становлення і розвитку ринкових відносин. Ринок авіаперевезень має найшвидші з-поміж всіх видів транспорту темпи зростання. Це обумовлено підвищенням мобільності населення, розвитком національного та міжнародного туризму, зростанням ділової активності підприємств. В таких умовах актуалізується проблема оцінки стану механізму забезпечення перспектив розвитку перевезень, які стають лідерами на ринку. Проведений аналіз показників експлуатаційної діяльності ІБС свідчить про те, що деякі авіакомпанії в силу різних причин потерпають від збитків, або прямують до банкрутства. Тому існує необхідність з'ясувати, яким чином в умовах вітчизняного ринку авіапослуг та економічної ситуації можливо авіакомпаніям стабілізувати своє становище та забезпечити стабільний розвиток і ефективне функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми функціонування та розвитку авіаційної галузі займалися науковці, такі як В. Герасименко, В. Горбулін, М. Григорак, А. Занкова, Ю. Кулаєв, М. Новікова, М. Мальська, Ю. Пащенко та інші.

Питання підвищення ефективності діяльності ІБС, стабільного розвитку розглядалися і в інших наукових працях, однак в них відсутні методичні розробки, які дозволили б з врахуванням ринкових умов і технологічних особливостей надання авіатранспортних послуг комплексно оцінити ефективність роботи авіакомпанії та знайти оптимальні напрями забезпечення її розвитку. Існуюча на даний час науково-методична література не дає конкретних відповідей на питання щодо методів оперативного контролю за складовими ефективності, прогнозування ефективності діяльності ІБС, вибору пріоритетних напрямків діяльності на авіатранспортному ринку. Це вказує на необхідність розробки методичних основ забезпечення економічної ефективності стабільного розвитку авіапідприємств України.

Метою статті є дослідження стану та особливостей впровадження механізму забезпечення розвитку діяльності авіаційного транспорту в умовах ринкових відносин.

Викладення основного матеріалу. Авіаційний транспорт є одним із наймолодших видів сполучення. Його перевагами є швидкість доставки, найкраще збереження вантажу, можливість доставки вантажу у важкодоступні райони, найбільш короткі маршрути перевезень. Авіатранспортом здійснюються більшість трансконтинентальних перевезень та перевезень вантажу з невеликим терміном зберігання на значні відстані. Однак недоліками авіаперевезень є: висока собівартість, а тому і найвищі тарифи серед інших видів транспорту, висока капіталомісткість, енергоємність перевезень, залежність від метеорологічних умов тощо.

Ефективність діяльності та розвитку ІБС привертає до себе особливу увагу, оскільки від його успішного вирішення залежить успіх авіапідприємств на ринку надання авіапослуг, а звідси, й становище України у світі. Створення умов для економічного росту галузі авіатранспорту є одним з найбільш складних завдань, оскільки забезпечення ефективної діяльності та розвитку ІБС вимагає вирішення низки питань, які в більшій чи меншій мірі чинять вплив на авіапідприємство.

На стабільність функціонування і розвиток будь-якого підприємства впливає велика кількість факторів різної природи, спрямованості і величини, які можуть послаблювати або підсилювати сукупний результат. Однак, повне врахування усіх факторів практично неможливо, так як це може призвести до появи громіздких або технічно нездійсненних досліджень. Тому повноту охоплення вихідної інформації необхідно обмежити вимогою її достатності.

Оскільки підприємство – це активна соціально-економічна система, що розвивається під впливом внутрішніх

і зовнішніх факторів, які можуть носити як позитивний, так і негативний характер впливу, що спричиняє появу невизначеності і ризиків в діяльності підприємства. Вплив факторів стохастичного походження, на відміну від детермінованого, враховувати складніше через швидку втрату інформації в часі, що іноді унеможливує або ускладнює процес прийняття рішень. В такому випадку підприємство може понести збитки або недоотримати доходи, відштовхуючись від прогнозного варіанту [1].

Для того, щоб виявити вплив кожного фактора окремо, а також їхньої сукупності на стабільність розвитку ІБС, необхідно врахувати фактори, які можна класифікувати за ознаками, що розкриті в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на стабільність розвитку ІБС [2]

Ознаки	Найменування груп факторів
За джерелами виникнення	Зовнішні; внутрішні
За напрямком дії	Позитивні; негативні
За механізмом виникнення	Об'єктивні; суб'єктивні
За часом впливу	Постійні; тимчасові; епізодичні
За природою виникнення	Науково-технічні; організаційно-технічні; соціально-психологічні, природнокліматичні й екологічні; політичні; правові
За характером прояву	Циклічні; нециклічні
За ступенем взаємообумовленості	Незалежні; взаємозалежні; похідні
За напрямком впливу	Стимулюючі; стримуючі
За видом наслідків впливу	Загальні; Специфічні; індивідуальні
За ступенем регулювання	Регульовані; нерегульовані
За рівнем корисності	Корисні; нейтральні; шкідливі; зайві
За структурою впливу	Одиничні; комплексні
За важливістю впливу	Головні; основні; другорядні
За характером виникнення	Первинні; вторинні
За підходом до визначення	Реальні; потенційні

Враховуючи класифікацію факторів, присутність однакових факторів в різних групах, основну увагу слід зосередити на двох факторіальних групах: зовнішніх та внутрішніх.

Основними факторами, які впливають на стабільність функціонування і розвиток авіапідприємств слід віднести ефективність системи управління, ефективність прогнозування, організацію внутрішньофірмового планування і контролю, організацію маркетингової діяльності, рівень організації праці, якість послуг (рівень і якість обслуговування пасажирів на терміналі та повітряних суден на аеродромі і ангарах), відкриття нових маршрутів чи їх скорочення, зміни в структурі парку повітряних суден та їх технічний стан, рівень забезпечення авіаційної безпеки.

Для реалізації цілей на авіапідприємстві повинні бути передбачені спеціальні механізми. Економічний механізм діяльності підприємств можна розглядати як складову господарського механізму, що відбиває сукупність організаційних, фінансових, економічних методів, способів, форм, інструментів за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-управлінських, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, організаційно-технічних процесів та відносин, з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності ІБС.

Так як складовою утворення доходу на авіапідприємствах ІБС є перевезення пасажирів, доцільно прослідкувати яким чином впливає обсяг перевезених пасажирів на отриманий дохід діяльності авіатранспорту, а також відслідкувати динаміку та зробити прогноз на перспективу даних показників.

Щоб виявити залежність отриманих доходів від обсягу здійснених пасажирських авіап перевезень, необхідно дослідити поступальний розвиток явища у часі за допомогою методів укрупнення періодів та застосування вирівнювання рядів обсягів перевезень. Застосування методу екстраполяції динамічних рядів дозволить визначити подальший характер розвитку явища у часі.

Вирівнювання рядів ґрунтується на припущенні, що зміни досліджуваного ряду динаміки можуть бути наближено виражені математичним рівнянням, за яким і визначають вирівняні рівні динамічного ряду як функції часу [3].

$$\bar{y}_t = f^1(t), \quad (1)$$

де \bar{y}_t – рівні динамічного ряду, визначені за відповідним рівнянням на момент часу t .

Так як результати даного вирівнювання залежить від правильності вибраної функції, необхідно підібрати таку криву, яка б максимально близько проходила до фактичних рівнів. На практиці економічних досліджень найчастіше застосовують такий підхід: добирають декілька рівнянь, визначають їх параметри, а потім віддають перевагу тому, в якому $(y - \bar{y}_t)^2$ і коефіцієнт варіації найменший. Тому необхідно розрахувати суми квадратів відхилень фактичних рівнів (y) від розрахованих за рівнянням (\bar{y}_t) за умови, що суми квадратів $(y - \bar{y}_t)^2$ і коефіцієнтів варіації V будуть найменшими.

Дані табл. 2 показують, що зростання і спад обсягу перевезення пасажирів відбувається рівномірно. Тому, необхідно вирівняти ряд динаміки за рівнянням прямої лінії та параболи другого порядку і порівняти відхилення.

Дані для розрахунку вирівнювання динамічного ряду обсягу перевезення пасажирів авіатранспортом України за 2005–2011 рр.

Роки	Обсяг перевезених пасажирів, тис. чол..	Дані розрахунків			Вирівняний обсяг перевезених пасажирів, тис. чол. \bar{y}_t	Різниця між фактом та вирівняним обсягом перевезених пасажирів, тис. пас. $(y - \bar{y}_t)$	Квадрат різниці між фактичним і вирівняним обсягом перевезених пасажирів $(y - \bar{y}_t)^2$
		t	yt	t ²			
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	4000	1	4000	1	3882,14	117,86	29413,14
2006	4208,1	2	8416	4	4400,48	-192,38	37010,06
2007	4928,6	3	14785,8	9	4918,82	9,78	95,65
2008	6181	4	27724	16	5437,16	743,84	553297,9
2009	5131,2	5	25656	25	5955,5	-824,3	679470,5
2010	6106,5	6	36639	36	6473,84	-367,34	134938,7
2011	7504,8	7	52533,6	49	6992,18	512,62	262779,3
	$\sum y =$ 38060,2	$\sum t =$ 28	$\sum yt =$ 166754,4	$\sum t^2 =$ 140	38060,2	0,00	1697005,25

Таким чином, розглянемо рівняння прямої лінії відносно рядів динаміки (формула 2):

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t \quad (2)$$

де \bar{y}_t – вирівняні значення рівнів динамічного ряду;
 t – час (порядкові номери рядів);
 a₀, a₁ – параметри рівняння шуканої прямої;
 a₀ – початок відліку;
 a₁ – коефіцієнт регресії, який показує середній щорічний приріст (зниження) досліджуваного явища.
 Параметри рівняння a₀ і a₁ шуканої прямої, які задовольняють вимозі способу найменших квадратів, визначаються шляхом розв'язання системи рівнянь (формула 3):

$$\begin{cases} \sum y = a_0 n + a_1 \sum t \\ \sum yt = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 \end{cases} \quad (3)$$

де n – число рівнів ряду динаміки.

Розв'язання даної системи рівнянь дає змогу визначити більш точно результати за рахунок зведення до мінімуму помилки через заокруглення в обчислення параметрів (формули 4, 5):

$$a_0 = \frac{\sum y * \sum t^2 - \sum yt * \sum t}{n \sum t^2 - \sum t * \sum t} \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{n \sum yt - \sum y * \sum t}{n \sum t^2 - \sum t * \sum t} \quad (5)$$

За результатами розрахунків будемо графік (рис. 1).

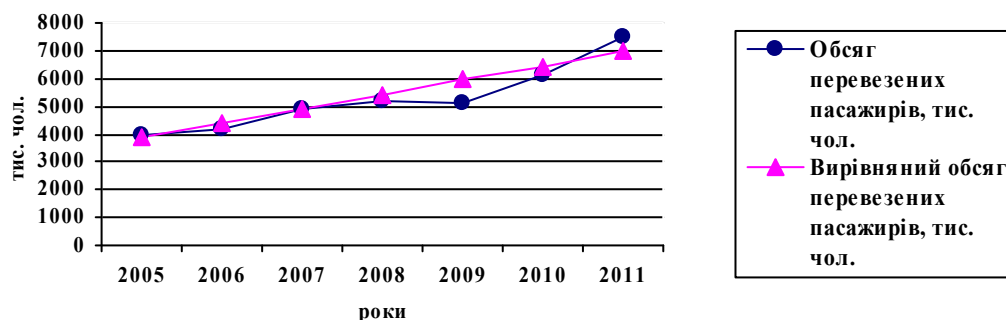


Рис. 1. фактичні та вирівняні ряди динаміки обсягу перевезених пасажирів авіатранспортом України за 2005–2011 рр.

Щоб оцінити ступінь наближення лінійного рівняння до фактичних даних динамічного ряду, необхідно розрахувати залишкове середнє квадратичне відхилення і коефіцієнт варіації. Дані табл. 2 свідчать, що різниця між фактичною і вирівняною кількістю перевезених пасажирів має коливання і досягає 743,84 тис. пас. в 2008 році. Тому необхідно перевірити правильність вибору функції для вирівнювання, а також оцінити порівняльну стабільність

окремих динамічних рідів за допомогою залишкового квадратичного відхилення та коефіцієнта варіації (формули 6, 7).

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y}_t)}{n}} \quad (6)$$

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{y}} * 100 \quad (7)$$

В даному випадку $\sigma = 492,37 \approx 492$ тис. пас., а $V = 1,3\%$, а отже, як видно з розрахунку коливання фактичної кількості перевезених пасажирів авіатранспортом України навколо прямої лінії в середньому становить 492 тис. пас., або 1,3%. Чим показники варіації менші, тим вирівнювання здійснено точніше, а ряди динаміки стійкіше.

Для виявлення тенденцій показників обсягів перевезених пасажирів авіатранспорту України застосовується знайдене рівняння (формула 8)

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 \quad (8)$$

Існуючий ряд динаміки обмежений 2011 роком, для якого $t = 4$. Для 2011–2016 рр. $t = 5, 6, 7, 8, 9$.

Шляхом підстановки значення t в рівняння (формула 8) розраховуємо прогнози показники обсягу перевезення пасажирів авіакомпаніями за роками:

2012 р. = 8547,3 тис. пас.; 2013 р. = 10205,9 тис. пас.; 2014 р. = 12072,1 тис. пас.; 2015 р. = 14145,5 тис. пас.; 2016 р. = 16426,3 тис. пас. (фактичні та вирівняні ряди динаміки обсягу перевезених пасажирів авіатранспортом України за 2006–2011 рр. відображено на рис. 1).

Висновки. Таким чином, аналізуючи результати дослідження, можна зазначити, що використання методу динамічних рядів середньоквадратичного відхилення надає можливість визначити стан досліджуваних показників, вплив факторів на них та розрахувати прогнозні показники, а також розробити заходи, які будуть сприяти розвитку діяльності ІБС авіаційного транспорту на перспективу.

Література

1. Горбенко О.В. Забезпечення ефективності функціонування підприємств в умовах невизначеності : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Горбенко О.В. – К. : Національний транспортний університет, 2006.
2. Кислиця О.Я. Економічний аналіз / О.Я. Кислиця, І.М. Мяких. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 170 с
3. Мармоза А.Т. Теорія статистики : [навчальний посібник] / Мармоза А.Т. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с.
4. Плешаков О.А. Повышение эффективности функционирования авиакомпании в условиях статистической неопределенности рынка авиауслуг : дис. ... к.т.н. : 05.02.22 / О.А. Плешаков. – М. : 2004. – 159 с.

References

1. Horbenko O.V. Zabezpechennia efektyvnosti funktsionuvannia pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti. – rukopys. Dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.06.01 – ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy. – Natsionalnyi transportnyi universytet, Kyiv, 2006.
2. Kyslytsia O.Ya., Miahkykh I.M. Ekonomichniy analiz. — K.:V-vo Yevrop. un-tu, 2003. — 170 s
3. Marmozza A.T. Teoriia statystyky: Navchalnyi posibnyk — K.: Elha, Nika — Tsent, 2003. — 392 s.
4. Pleshakov O.A. Povyshenye efektyvnosti funktsionirovaniya avyakompany v usloviakh statystycheskoi neopredelennosti rynka avyauslugh [Tekst]: dys.k.t.n. 05.02.22. /O.A. Pleshakov. – M.: 2004. – 159s.

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р. Надрукована/Printed :4.9.2013 р.

УДК 332.14(477)

Т.В. МІРЗОДАЄВА

Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський Міжнародний університет (США) в Україні»

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ВЕКТОРИ ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Досліджено теоретичні та прикладні аспекти трансформаційних векторів сучасної регіональної політики, вивчається зарубіжний досвід, аналізується вітчизняний доробок та пропонується новий вектор просторово-територіального розвитку на основі реіндустріалізації господарської системи регіону.

Ключові слова: просторово-територіальна структура, реіндустріалізація, кластер, технополіс, промисловий вузол, індустріальний (промисловий) парк.

T. MIRZODAEVA

Ukrainian-American Liberal Arts Institute "Wisconsin International University (USA) Ukraine"

"TRANSFORMATION VECTORS OF SPACE-TERRITORIAL STRUCTURE OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION (FOR EXAMPLE SUMY REGION)"

The article studies the theoretical and applied aspects of transformation vectors modern regional policy study foreign experience,

analyzed national achievements and proposes a new vector space and territorial development through re-industrialization economic systems of the region. Focused on the necessity to develop the same territorial and economic structures such as industrial sites, the average industrial development centers, industrial parks, technology clusters. The formation and improvement of the spatial elements of the territorial structure have been identified as a vector of development in the new scheme of planning of Sumy region, presented in August of 2013.

Keywords: space-territorial structure, re-industrialization, cluster, techno polis, industrial hub, industrial park.

Вступ. В сучасній регіональній політиці України триває активний пошук ефективних трансформаційних векторів, серед яких важливу роль посідає *територіально-просторовий розвиток* (з урахуванням досягнення збалансованого просторового розвитку, у т.ч. на рівні міста – приміські території – сільські території; вирішення системних проблем периферійних, депресивних територій, міських агломерацій та прилеглих до них «зелених зон» та ін.) [1, 3]. Для реалізації заходів з удосконалення територіально-просторового розвитку вивчається і використовується досвід регіональної політики країн ЄС, визначені вектори і стратегічні цілі регіонального розвитку у порядку денному для Європи у регіональному розрізі (Territorial Agenda 2020), враховуються теоретичні та прикладні наукові напрацювання вітчизняних вчених-регіоналістів. За більш як 20 річну історію розвитку незалежної України та державної регіональної політики було накреслено кілька векторів регіонального розвитку, які відповідали світовим тенденціям і вимогам часу. Однак відсутність системного підходу і узгодженого механізму реалізації відповідних цілей і завдань просторової/регіональної політики привели до відсутності відчутних результатів у практиці розвитку як окремих регіонів, так і територіально-господарського комплексу країни.

У Національному інституті стратегічних досліджень 4 липня 2013 року відбулося засідання «круглого столу» «Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики», під час якого учасники наголошували на необхідності трисидного підходу до формування нової регіональної політики та комплексного узгодження галузевого-секторального та просторового виміру регіональної політики, підвищення ефективності державного управління регіональним розвитком та дієздатності місцевого самоврядування [2, 1]. Це свідчить про підвищення зацікавленості держави і місцевих громад в удосконаленні просторово-територіальної структури країни.

Аналіз останніх джерел. Питанням трансформації господарських систем приділялася значна увага (О.Г. Гранберг, І.К. Бистряков, М.П. Бутко, А.Г. Мазур, В.В. Княгинін, В.П. Кліманов, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк та ін.). Територіальні особливості розвитку України ґрунтовно досліджують вітчизняні географи: М.Д. Пістун, Д.М. Стеченко, М.О. Барановський, Г.П. Підгрудний, С.І. Іщук, О.В. Гладкий та інші. Просторове планування територій є предметом вивчення і практичного впровадження Я.А. Жаліло, С.О. Білої, О.В. Мінської, Н.А. Мікули, С.І. Соколенка та ін. Разом з тим, варто зазначити, що кожен регіон України має індивідуальний господарський профіль і лише йому специфічну комбінацію територіальних (просторових) проблем. З іншого боку, будучи частиною єдиного простору країни, кожен регіон виконує унікальну функцію і повинен трансформуватись за узгодженими на національному і наднаціональному рівнях векторах. Наше дослідження присвячено виявленню перспективних векторів просторово-територіальної трансформації Сумського регіону з метою вбудовування його господарської системи в новий більш досконалий суспільний простір національного рівня.

Виклад основного матеріалу. Домінантним вектором регіоналізації і подальшого функціонування регіональних господарських структур в Україні, на думку Т.В. Пепи та Л.Г. Чернюк [3, 9] є видозміна параметрів і територіально локалізованої структури на низовому рівні, де дезагрегуються первинні ланки і утворюються нові структури з вектором нарощування потенціалу (акціонерні товариства, холдинги, корпорації, кооперативи).

Сьогоднішня структура господарського комплексу Сумської області загалом характеризується наступними **особливостями**.

1. Основою економіки є **промисловість**, яка являється важливою сферою зайнятості населення та бюджетоутворюючою галуззю. Область має потенційну можливість відродження промислового виробництва, використовуючи власні мінерально-сировинні і природні ресурси, перепрофілюючи виробництво на випуск конкурентоспроможної продукції на основі інноваційних перетворень. Провідними у виробництві промислової продукції є чотири основні галузі: машинобудування – наукоємна галузь; паливна, хімічна і нафтохімічна промисловість – галузі з високим рівнем прибутковості; харчова і переробна промисловість – з швидким періодом окупності.

2. Наявність достатньо розвиненого **науково-технічного потенціалу**. Провідне місце у загальному обсязі традиційно належить науково-технічним розробкам (84,8%), фундаментальні та прикладні науково-дослідні роботи склали 11,9%, решта – науково-технічні послуги. Створені умови для співпраці виробничих підрозділів з розташованими на території області базовими галузевими науково-дослідними установами. В області майже 2,2 тис. фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, з них 113 мають науковий ступінь доктора або кандидата наук.

3. Значна **експортна орієнтація** (і як наслідок залежність від кон'юнктури світового ринку). Варто відмітити, що в області збереглися підприємства, продукція яких залишилася затребуваною не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринку.

4. Відносно невисокий **рівень господарської освоєння території**, відсутність значних галузевих та інтегральних форм територіального зосередження, за винятком Сумського промвузла. Переважають інтегральні та спеціалізовані промислові (Шостка, Охтирка, Ромни, Лебедин та ін.) і промислово-транспортні центри (Конотоп, Ворожба, Дружба), промислові пункти (Дубов'язівка, Терни, Свеса та ін.). Всі потужні промислові центри співпадають з найбільшими населеними пунктами.

“Жорсткість каркасу”, заснованого на стійкості систем міських поселень, та пріоритетність фактору розселення на початкових етапах освоєння призводять до значної інерційності територіальної структури промисловості. Інерційний характер розвитку економіки обмежує можливості для розробки одновекторної стратегії економічного розвитку. Успішною може бути лише багатовимірною стратегією економічного розвитку, яка неможлива без істотних трансформацій територіальної структури виробництва та орієнтована у середньо- та довгостроковому періоді на реінтеграцію її економіки.

Перш за все, це стосується провідного виду економічної діяльності регіону – промисловості і її основних структурно-територіальних елементів – промислових вузлів і центрів. Трансформація територіально-галузевої структури промисловості області має інноваційну спрямованість, оскільки передбачає: розвиток на якісно новій основі традиційних для регіону виробництв (модернізація існуючих і відновлення роботи спеціалізованих підприємств, перехід торфовидобувного виробництва на нові технології і ін.); істотне збільшення питомої ваги середньо- і високотехнологічних виробництв (перш за все в машинобудуванні і хімії) на основі перепрофілювання існуючих і створення нових підприємств, головним чином індустріальних парків; створення мережі сучасних підприємств з переробки сільськогосподарської продукції в зонах її виробництва; розвитку імпортозамінних виробництв товарів широкого споживання і, перш за все харчової промисловості; формування сучасного комплексу виробництв будівельних матеріалів, тісно пов'язаних з утилізацією відходів; створення сучасної транспортно-логістичної інфраструктури.

У Сумській області виділяють три великі райони індустріального розвитку: Сумський, Конотопський та Шосткинський. Стратегічні потенційні переваги даних територій полягають у вигідному географічному розташуванні, розвиненому виробничому комплексі, трудових ресурсах, а також наявності відповідного науково-технічного потенціалу. Метою подальшого розвитку цих районів є формування високопродуктивного господарського комплексу, здатного забезпечити гідне життя населення. Навколо центрів цих районів історично сформувалася поліцентрична промислова система Сумської області у складі трьох **промислових вузлів** – Сумського, Конотопського та Шосткинського. Розвиненість вказаних вузлів визначається наявністю в їх межах міст обласного підпорядкування (міст Суми, Конотоп, Шостка) та налагодженою виробничою (транспортне сполучення, матеріально-технічне постачання, інженерні комунікації) та соціальною інфраструктурою.

Пріоритетними напрямками їх розвитку на перспективу слід вважати наступні.

1. **Сумський промисловий вузол.** Спеціалізований на важкому машинобудуванні (обладнання для хімічної. Газової та нафтопереробної промисловості), хімічній промисловості. *Прогнозні рекомендації:* пріоритетне впровадження екофільних технологій. Жорстке обмеження на будівництво екобезпечних промислових об'єктів. Технологічна модернізація та часткова пере спеціалізація напрямку нарощування середньо- та високотехнологічних виробництв харчової промисловості, виробництва будівельних матеріалів. Інноваційна (наукова) діяльність в галузі машинобудування.

2. **Шосткинський промисловий вузол.** Спеціалізований на машинобудівній, хімічній та нафтохімічній галузях промисловості. *Прогнозні рекомендації:* пріоритетне впровадження екофільних технологій. Технологічна модернізація та часткова пере спеціалізація напрямку нарощування середньо- та в окремих випадках високотехнологічних виробництв харчової промисловості, легкої промисловості, виробництва будівельних матеріалів. Розвиток, в окремому випадку, високотехнологічних наукоємних виробництв в індустріальному парку на території «Свема», впровадження інноваційних технологій виробництва та розвитку наукової діяльності з експериментальними модулями. Відновлення торф'яної промисловості.

3. **Конотопський промисловий вузол.** Спеціалізований на машинобудуванні, хімічній та харчовій галузях промисловості. *Прогнозні рекомендації:* пріоритетне впровадження екофільних технологій по комплексному використанню сировини (виробництво будівельних матеріалів). *Прогнозні рекомендації:* Розширення у сфері високотехнологічних галузей машинобудування, легкої та харчової промисловості, виробництва товарів широкого вжитку. Розвиток наукоємних виробництв на базі науково-дослідних центрів (створення технопарків із залученням іноземних інвестицій).

Необхідність розв'язання існуючих соціально-економічних проблем, реалізації можливостей розвитку продуктивних сил області зумовлює необхідність подальшого формування **центрів середнього промислово-виробничого розвитку**.

1. **Середино-Будський помисловий центр.** Спеціалізований на середньо-технологічних галузях виробництва: машинобудування, виробництво будівельних матеріалів та відродження торф'яної промисловості. *Прогнозні рекомендації:* пріоритетне впровадження сучасних екофільних технологій з комплексного використання сировини. Створення нових виробництв твердого палива з місцевої сировини (торфу).

2. **Роменський промисловий центр.** Спеціалізований на середньо-технологічних галузях машинобудування. *Прогнозні рекомендації:* технологічна модернізація існуючого виробництва сільськогосподарської техніки. Створення нових виробництв твердого палива з місцевої сировини (торфу).

3. **Білопільський промисловий центр.** *Прогнозні рекомендації:* розвиток середньо технологічних виробництв. Виробництво сільгосптехніки та машин і устаткування для сільського господарства. Виробництво будівельних матеріалів.

4. **Охтирський промисловий центр.** *Прогнозні рекомендації:* розвиток виробництва будівельних матеріалів на базі місцевої сировини (ресурсного потенціалу). Розвиток харчової промисловості на місцевому рівні. Розвиток легкої промисловості.

Становлення чіткої **інноваційної спрямованості промислового комплексу** області може бути здійснене лише на основі розробки та широкого впровадження технологічних нововведень, виходу на ринок з новою наукоємною, конкурентоспроможною продукцією. Ці риси мають бути притаманними усім галузям промисловості. Формування такої моделі господарства досягається шляхом відродження промислових спеціалізованих підприємств (реіндустріалізація) та інтегрування промислового виробництва з територіальними формами організації інноваційної діяльності. Ключовими компонентами серед цих форм є **індустріальні (промислові) парки** – визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах

індустріального парку (ЗУ «Про індустріальні парки», №5018-17 від 2.06.2012 р.).

Для створення в області індустріальних парків наявні кілька промислових площадок з унікальними технічними характеристиками, устаткованих всіма необхідними комунікаціями. Проведене нами дослідження показало, що в таких містах як Шостка, Суми, Конотоп та Тростянець є всі необхідні передумови для створення індустріальних парків та інноваційних «інкубаторів». У даний час обласна влада Сумщини ініціювала створення першого в державі індустріального парку "Свема" у місті Шостка, презентація якого успішно відбулася в лютому 2011 року. В основу концепції створення індустріального парку покладено модель "потрійної спіралі", що ґрунтується на взаємодії науки, бізнесу та влади.

Враховуючи номенклатуру пріоритетного виробництва високотехнологічної продукції, з одного боку, та наявний виробничий потенціал і можливості господарського комплексу області – з іншого, серед перспективних напрямків спеціалізації індустріальних парків регіону слід назвати розробку та впровадження у виробництво м'ясних продуктів (виключно з вітчизняної сировини), готових кормів для тварин (виключно з вітчизняної сировини), оброблення деревини та виробів з деревини, базової хімічної продукції, агрохімічних продуктів, лаків та фарб, інших хімічних продуктів, перероблення пластмаси, виробництво скла та виробів зі скла, кування, штампування, карбування; порошкова металургія, виробництво боєприпасів, виробництво електричних машин і апаратури, виробництво деталей електронного устаткування, оброблення неметалевого брухту, виробництво електроенергії тепловими електростанціями, виробництво та розподілення тепла тощо.

За ініціативи Сумської обласної державної адміністрації розроблено проект Закону України "Про індустріальний (промисловий) парк на території промислового майданчика ВАТ АК "Свема" в місті Шостка Сумської області", ухвалення якого прискорить структурну перебудову, забезпечить економічний розвиток території, активізує інвестиційну та інноваційну діяльність, сприятиме створенню нових робочих місць, розвитку сучасної інфраструктури.

Є також ініціатива регіональної влади зі створення промислового парку «Тростянець». Пропонується охопити ділянку загальною площею понад 80 гектарів (зараз знаходяться частково у власності м. Тростянець та частково закріплені за Станівською сільською радою Тростянецького району) і розділена на декілька функціональних зон, на яких будуть створені підприємства для будівництва і розвитку малих та середніх підприємств легкої промисловості, деревообробки, харчової промисловості, машинобудування і електроніки. Також пропонується будівництво науково-технологічного інкубатора. Інвестиційна привабливість цієї ділянки для розбудови промислового парку полягає у вдалому географічному розташуванні (вона розміщена на відстані 50 км від м. Суми, у 1,5 км від залізничної станції «Смородино» Південної залізниці та від автомагістралі Суми – Полтава – Харків), наявності інженерних комунікацій (магістральний газопровід високого та середнього тиску, потужні електричні мережі, наявна поруч інфраструктура водопостачання та водовідведення та очистки стоків).

За розрахунками експертів проекту USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» (проект ЛІНК Україна) промисловий парк «Тростянець» має локально-регіональне значення для Сумської області з районом охоплення близько 50 тис. мешканців прилеглих до м. Тростянець міст та селищ у радіусі до 50 км. Упровадження виробничих потужностей цього парку дасть можливість створити додатково близько 4 тис. робочих місць та освоїти більш, ніж 95 тис. кв. м виробничих та офісних площ. Загальний обсяг інвестицій, що планується залучити в промисловий парк «Тростянець» складає бл. 55 млн євро, у т.ч. 3,5 млн євро для облаштування та утримання сільських територій.

На території індустріального промислового парку (м. Конотоп) пропонується розміщувати фінансово незалежні підприємства, що стосуються будівельної галузі. Тісна співпраця постачальників сировини, основних виробників і споживачів кінцевої продукції дозволить зменшити собівартість продукції, дасть повну завантаженість та дозволить планувати роботу на перспективу. Загальна площа розміщення індустріального промислового парку складає 328 га: ділянка під забудову – 20 га, обслуговуюча інфраструктура – 12 га, територія Південно-Східної будівельної компанії – 40 га, територія ДП "Авіакон" – 62 га, аеродромний комплекс – 194 га.

Важливим фактором удосконалення територіальної спеціалізації господарства області повинен стати розвиток технологічних кластерів пріоритетного розвитку, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях промисловості, а також у агропромисловому секторі. Кластеризація сприятиме збереженню і розвитку малих підприємств. Наприклад, науково-технічний кластер має містити науково-дослідні установи та потужне виробничо-експериментальне підприємство на базі колишнього приладобудівного об'єднання «Електрон». Машинобудівний кластер насособудування має поєднати проектний інститут атомного насособудування, насосний завод колишнього об'єднання «Насосенергомаш» та маленькі, останніми роками створені фірми, що не втрачаючи самостійності, сконцентрують свої зусилля на певній спеціалізації. Зрозуміло, що кластеризувати ВАТ типу СНВО ім. М.В. Фрунзе з іншими виробництвами сенсу немає, оскільки підприємство само по собі фактично є кластером. Хімічні підприємства мають створювати відповідні кластери на загальнодержавному рівні, підприємства харчової промисловості та будівельні установи – на регіональному та місцевому рівнях. Кластеризація регіону має підтримуватись завдяки як створенню потужної інфраструктури, так і розвитку системи оздоровчих закладів, такої специфічної галузі, як туризм тощо.

Згідно з проектом Програми розвитку малого та середнього підприємництва в Сумській області на 2013–2014 роки, розробленої Головним управлінням економіки Сумської обласної державної адміністрації, передбачено сприяння створенню кластерів в деревообробній галузі, де головними суб'єктами господарювання повинні стати малі і середні господарства області. У Сумській області є багато передумов до створення агропромислових кластерів: присутній достатньо розвинений сільськогосподарський сектор; є переробна промисловість; функціонують наукові і освітні інститути; є розвинена сфера торгівлі; присутні інституції державного управління; успішно діє вертикально-інтегрований бізнес. У даний час аграрний сектор економіки області представлений декількома великими вертикально інтегрованими структурами та значною кількістю невеликих сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств. Саме в цих невеликих підприємствах сконцентрована основна частка зайнятості сільського населення. На сьогодні необхідне збереження цього сегменту аграрного виробництва як носія сфери прикладання

праці сільського населення, його доходів та збереження сільської самобутності регіону та розвитку сільських територій. У той же час розрізненість таких невеликих сільськогосподарських товаровиробників досить часто призводить до значних втрат кінцевої вигоди від реалізації власної продукції через неможливість формування справедливої ціни на неї та внаслідок конкуренції, яка складається між такими товаровиробниками. Саме тому, в «Стратегії розвитку Сумської області «Нова Сумщина – 2015» [4] (2010 р.) основою для економічного розвитку області визначено розвиток кластерів АПК, спрямованих на формування замкнутого високотехнологічного агропромислового виробництва та на створення екологічно чистої конкурентоспроможної продукції (зернового, бурякоцукрового, молочного та кластеру свинарства).

Висновки. Відповідно до частини першої статті 6, статті 17 Закону України «Про місцеві державні адміністрації», Законів України «Про планування і забудову територій», «Про Генеральну схему планування території України», Постанови Кабінету Міністрів України від 29 серпня 2002 р. № 1291 «Про забезпечення реалізації Закону України «Про Генеральну схему планування території України» на Сумщині у 2011–2013 роках було розроблено схему планування території Сумської області, де визначено розглянуті нами трансформаційні вектори і заходи удосконалення просторово-територіальної структури господарської регіональної системи.

Література

1. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики. – К. : НІСД, 2013. – 82 с.
2. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1242/>. – (Дата звернення: 07/08/2013).
3. Пепа Т.В. Гармонізація трансформації територіальної структури регіональних систем і складових економічного простору країни / Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки, 2008. – № 21. – Ч. 2. – С. 7–10.
4. Стратегія розвитку Сумської області «Нова Сумщина – 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.state.gov.sumy.ua/docs/komitet_ekonom_pitan/strateg_ns2015.html. – (Дата звернення: 30/07/2013).

References

1. Regional'nyj vimir social'no-ekonomichnogo rozvitku i zasadi novoi regional'noi politiki. – K. : NISD, 2013. – 82 s.
2. Nacional'nyj institut strategichnih doslidzhen' pri Prezidentovi Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.niss.gov.ua/articles/1242/>. – (Data zvernennja: 07/08/2013).
3. Pepa T.V. Garmonizacija transformacii teritorial'noi strukturi regional'nih sistem i skladovih ekonomichnogo prostoru kraїni / T.V. Peпа, L.G. Chernjuk // Zbirnik naukovih prac' Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu. Serija: Ekonomichni nauki, 2008. – № 21. – Ch. 2. – S. 7–10.
4. Strategija rozvitku Sums'koi oblasti «Nova Sumshhina – 2015» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.state.gov.sumy.ua/docs/komitet_ekonom_pitan/strateg_ns2015.html. – (Data zvernennja: 30/07/2013).

Рецензія/Peer review : 18.7.2013 р. Надрукована/Printed : 30.8.2013 р.

УДК 336.76

С.М. ХАЛАТУР

Дніпропетровський державний аграрний університет

ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК СКЛАДОВА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто сутність, особливості, сучасні тенденції та проблеми функціонування фондового ринку України як складову фінансового ринку та ринку інвестицій, що забезпечує акумуляцію та ефективно розміщення заощаджень в економіці, інвестування пріоритетних галузей та об'єктів.

Ключові слова: фондовий ринок, інвестиції, ринок цінних паперів, операції.

S. HALATUR

Dnipropetrovs'k State Agrarian University

STOCK MARKET AS A COMPONENT OF INVESTMENT MARKET

It is studied the essence, features, current trends and challenges of the stock market of Ukraine as part of the financial market and the investment market, as it provides accumulation and efficient allocation of savings in the economy, investing its priority areas and objects.

Keywords: share market, investments, stock market, operations.

Постановка проблеми. В сучасній світовій фінансовій системі фондовий ринок відіграє визначну роль, оскільки він одночасно сегментом грошового ринку та ринку капіталів. До того ж фондовий ринок може розглядатися як один з найефективніших механізмів регулювання переливу фінансових ресурсів за допомогою різних інструментів. Саме операції на відкритому ринку є основним інструментом грошово-кредитної політики для будь-якого центрального банку, незалежно від того, який у нього цільовий орієнтир – рівень процента чи обсяг грошової пропозиції. Водночас існування ринку державних цінних паперів дає орієнтири для визначення рівня без ризикової процентної ставки. Залучення коштів на фінансових ринках за допомогою державних боргових зобов'язань є також загально визнаним способом фінансування дефіциту державного бюджету. Тому дослідження розвитку фондового ринку слугують тією основою, яка сприяє визначенню певних напрямів у розбудові економіки, а від так увага дослідників до тенденцій функціонування фондових ринків взагалі та фондових ринків країн, що перетворюють свої

економіки, зокрема, є суттєвою [1].

В умовах глобалізації економічного розвитку фондовий ринок повинен забезпечувати фінансово-економічну стабільність країни на базі ефективного використання реальних інвестиційних потоків. Це дасть змогу оптимізувати всі основні складові єдиного народногосподарського комплексу. Покращуючи внутрішні властивості самих інвестицій, завжди необхідно звертати увагу на фактор зміни взаємодії фондового ринку та соціально-економічних і екологічних чинників. В сучасних умовах України інвестиції мають стати найважливішим засобом забезпечення виходу з економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях і, головне, життєвого рівня населення. Таким чином, обрана тема для дослідження є актуальною і своєчасною.

Метою статті є визначення сучасних тенденцій розвитку фондового ринку України і дослідження стримуючих чинників, що перешкоджають його подальшому становленню та ефективному розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем формування, розвитку та вдосконалення фондового ринку займалось багато вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких С. Давимука, В. Загорський, А. Задоя, В. Колесник, І. Кривов'язюк, Ю. Лисенков, О. Мендрул, О. Мозговий, В. Оскольський, В. Савченко, М. Самбірський, П. Хейне, Р. Габбард, В. Опарін, І. Лютий, О. Корнійчук, О. Шевченко, В. Корнєєв, О. Мозговий та інші.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок займає особливе місце в загальній системі ринкової економіки і є одним з найбільших сегментів монетарного сектора, на якому здійснюється процес розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів та їх спрямування в реальний сектор. З огляду на динамічний розвиток фондового ринку та посилення його впливу на економічний розвиток країни виникає потреба у визначенні ефективності функціонування фондового ринку в сучасній економіці [2].

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) — частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля і продаж цінних паперів. Фондовий ринок є абстрактним поняттям, що служить для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами. Його не слід плутати з поняттям «фондова біржа» — організацією, яка надає можливість для здійснення торгових операцій і зведення разом покупців і продавців цінних паперів.

Основними функціями фондового ринку є:

- залучення капіталу та забезпечення його ефективного використання;
- забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки;
- розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій (АТ), контроль за їхньою діяльністю;
- забезпечення оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів.

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення у 1991 році з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» (актуалізовано Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок»). Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки.

Найбільш важливим при визначенні правових засад здійснення державного регулювання ринку цінних паперів став Указ Президента України, яким 12 червня 1995 року було утворено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» в Україні визначено її завдання, функції, повноваження, права, відповідальність та відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на ринку цінних паперів. Наступним кроком у регулюванні ринку цінних паперів України став Указ Президента України №1063/2011 від 23.11.2011 року про утворення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були характерні для фондового ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції, — збільшення обсягу торгів, зростання співвідношення капіталізації до ВВП, залучення інвестицій та ін.

В останні роки продовжилась тенденція збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів. Так, цей показник у 2012 році становив 2 530,87 млрд грн, що більше обсягу виконаних договорів у 2011 році на 359,77 млрд грн. У той же час, темпи зростання фондового ринку були випереджаючими порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже у два рази. Це свідчить про розвиток економіки держави в цілому та розвиток фондового ринку зокрема, а також швидкі темпи цього поступу [3].

Важливим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни взагалі є співвідношення частка капіталізації лістингових компаній до ВВП країни. Якщо простежити динаміку даної цифри в Україні починаючи з 2008 року, коли вона складала 9,0%, то варто зазначити, що зріс показник до 13,7 %. Станом на кінець 2012 року він становив 19,66 %. В 2012 році рівень капіталізації помірно зростав, що, насамперед, пов'язано зі збільшенням кількості цінних паперів емітентів, які пройшли процедуру лістингу.

Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів в процесі їх емісії. Акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і держави.

Такий показник, як обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку за результатами 2012 року склав 67,23 млрд грн. Можна відмітити стабільність цього показника протягом останніх років.

Що ж стосується певних показників діяльності біржового ринку, то за результатами торгів на організаторах торгівлі, обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами становив у 2012 році 263,67 млрд грн, що більше на 11,99 % у порівнянні з 2011 роком [5].

Протягом останніх трьох років загальна кількість випусків акцій, які перебувають в обігу на фондових біржах, також збільшується. На кінець 2012 року до біржових списків організаторів торгівлі включено 1 731 акцію, що більше майже на 40 % у порівнянні з показником на кінець 2011 року. Якщо говорити про ринок облігацій, то у 2012 році було зареєстровано 332 випуски облігацій підприємств на суму 51,39 млрд грн. У порівнянні з 2011 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 15,48 млрд грн, або на 43,11 % [4].

Основними проблемами розвитку фондового ринку України є низька капіталізація та обмежена ліквідність фондового ринку, переважаючий неорганізований фондовий ринок, низька якість корпоративного управління та відсутність інформаційної прозорості ринку, слабкий захист прав акціонерів, мізерність активів інституційних інвесторів, відсутність консолідації серед українських бірж, присутність значної частки російського капіталу в об'єктах інфраструктури вітчизняного фондового ринку, низька активність населення на фондовому ринку тощо.

Фондовий ринок в Україні не виконує тих класичних функцій та завдань, які він має виконувати в умовах ринкової економіки, а саме: акумулювати та перерозподіляти фінансові ресурси, фіксувати ринкову (справедливу) ціну на фінансові активи, бути альтернативним джерелом інвестиційних ресурсів банківському сектору, забезпечуючи економіку відносно дешевими та довгостроковими фінансовими ресурсами. Натомість вітчизняний фондовий ринок є надзвичайно відірваним від реальних потреб економіки, виконує роль інструмента перерозподілу власності та реалізації тінювих схем власниками крупного капіталу. Його діяльність має спекулятивний характер та відзначається значною залежністю від іноземного капіталу, а також високою залежністю фондового ринку від кон'юнктури світових сировинних і товарних ринків.

Висновки

Успішне функціонування фондового ринку передбачає наявність цілого ряду передумов, таких як свобода переміщення капіталу, забезпечення ліквідності цінних паперів, наявність розвинутої інфраструктури фондового ринку, чітка специфікація прав власності, інформаційна прозорість ринку, макроекономічна стабільність, високий рівень довіри до держави та її інституцій, а також між суб'єктами господарювання. Наявність цих передумов сформувала б привабливий інвестиційний клімат, який, в свою чергу, забезпечив надходження в економіку додаткових фінансових ресурсів.

З метою якісної перебудови вітчизняного фондового ринку необхідним є реформування більшості складових ринку та усунення перешкод, що заважають його подальшому сталому розвитку. Це забезпечить розкриття інвестиційного потенціалу вітчизняного фондового ринку, перетворить фондовий ринок на важливий елемент вітчизняної фінансової системи та підвищить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Література

1. Глобализация и мировые рынки товаров, услуг и капиталов : [сб. науч. ст. / под ред. Б.М. Смитиенко. В.К. Поспелова]. – М. : ФА, 2009.
2. Колтунов В.М. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии) / В.М. Колтунов, Мальцев К.В. – Н. Новгород : Изд-во ВВАГС, 2011.
3. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.case-ukraine.kiev.ua.
4. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

References

1. Globalizacija i mirovye rynki tovarov, uslug i kapitalov : [sb. nauch. st. / pod red. B.M. Smitienko. V.K. Pospelova]. – M. : FA, 2009.
2. Koltunov V.M. Globalizacija jekonomiki (voprosy teorii i metodologii) / V.M. Koltunov, Mal'cev K.V. – N. Novgorod : Izd-vo VVAGS, 2011.
3. Statistichni dani [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : www.case-ukraine.kiev.ua.
4. Oficijnij sajti Nacional'nogo institutu strategichnih doslidzhen' [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : www.niss.gov.ua.
5. Oficijnij sajti Derzhavnogo komitetu statistiki Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : www.ukrstat.gov.ua

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

УДК 331

Л. О. МАЖНИК

Харківський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

В роботі розглянуто структуру механізму регіональної політики держави. Метою статті є виокремлення особливостей складових механізму реалізації регіональної політики. Здійснення аналізу цілісного механізму реалізації регіональної політики держави, а також виокремлення відповідних його складових є важливим завданням для подальшого формування та удосконалення механізму реалізації регіональної політики держави. Сформовано особливості механізму реалізації регіональної політики держави, виділено переваги та недоліки інституційно-правових та організаційних, фінансово-економічних та соціально-психологічних його складових, усунення недоліків якого сприятиме сталому розвитку регіонів та країни в цілому.

Ключові слова: регіональна політика, механізм реалізації, політика держави, інструменти впливу, складові механізму, методи управління.

SPECIAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION MECHANISM
OF THE GOVERNMENTAL REGIONAL POLICY

The abstract – This work describes the structure of the mechanism of the governmental regional policy. The aim of the article is to distinguish the special aspects of the components of the mechanism of the regional policy. The analysis of the whole mechanism of the governmental regional policy implementation and distinguishing the corresponding components is an important task for future development and improvement of the governmental regional policy implementation. The article formulates the special implementation mechanism of the governmental regional policy, emphasizes the advantages and disadvantages of the legal and organizational, financial, economic, social and psychological components, elimination of which will contribute to the stable development of the regions and the country as a whole.

Keywords: regional policy, implementation mechanism, governmental policies, instrument of pressure, mechanism components, management techniques.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Державними органами власті на даний час приділяється велика увага розвитку регіональної політики, проте основним недоліком системи державного управління лишається орієнтування на підтримання та розвиток проблемних регіонів, тобто пильна увага приділяється тим територіям, які вирізняються серед інших переважно кризовим загостренням певної проблеми. Оскільки в базових нормотворчих документах все ще не закріплено на законодавчому рівні, що прийнято вважати кризовим регіоном та які сектори економіки мають бути пріоритетними для розвитку у певному регіоні, то не тільки здійснювати зважену політику розвитку регіонів достатньо важко, а й також контролювати виконання вже запланованих програм та заходів. У зв'язку з цим постає необхідність розгляду особливостей механізму реалізації регіональної політики держави.

Аналіз останніх наукових досліджень чи публікацій. Достатня увага серед науковців приділяється розгляду галузі регіоналістики, а також питанням регіональної політики (Є. Алаєв, Г. Балабановим, П. Бубенко, А. Голіков, М. Долішній, М. Кноглер, С. Мельник, Ю. Наврузов, В. Павлов, Ю. Прав, С. Романюк, В. Симоненко та інші) [1–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що все ще не достатньо розкритими та зрозумілими лишаються питання щодо механізму реалізації регіональної політики, у зв'язку з чим розкриття переваг та недоліків його складових з обраної тематики дослідження є достатньо актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На основі вище зазначеного метою роботи є виокремлення особливостей складових механізму реалізації регіональної політики, що є важливим завданням для подальшого формування та удосконалення на цій основі механізму реалізації регіональної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Особливості механізму реалізації регіональної політики держави в Україні полягають у тому, що здійснювати реалізацію механізму регіональної політики необхідно, враховуючи певні особливості розвитку відповідного регіону країни. Також велику складність у реалізації механізму становить відсутність сформованих певних його складових, необхідних для повноцінного функціонування механізму регіональної політики держави.

Оскільки на думку А. Н. Азриліяна [6] господарський механізм становить сукупність організаційних структур та конкретних форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони з урахуванням історичних особливостей, що складаються. В цілому механізм управління слід розглядати як найбільш активний елемент системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат об'єкта управління. Тому механізм управління регіональної політики держави можна визначити, як сукупність регіональних ресурсів; методів та засобів, інструментів та важелів впливу на соціально-економічні процеси регіону, що застосовуються органами влади державного та регіонального рівнів управління для досягнення цілей розвитку відповідного регіону. У свою чергу, механізм реалізації регіональної політики становить складову механізму управління.

Методи, механізми і заходи економічної політики повинні враховувати особливості типів регіонів, які виділяються з урахуванням економічних, соціальних, природних, геополітичних та інших істотних умов. На думку М. І. Самогородської [7] серед основних інструментів механізму реалізації регіональної політики відповідно до виду інструментів, які використовують державні органи зазвичай виділяють такі:

адміністративні; економічні; інституціональні; соціально-психологічні методи, а також їх різноманітні комбінації. Також за характером управлінського впливу розрізняють методи прямого та опосередкованого впливу, проте слід зазначити, що різні інструменти мають застосовуватись органами влади при реалізації механізму регіональної політики.

Аналіз наукової літератури та досвіду механізмів реалізації регіональної політики країн у формуванні сталого розвитку регіонів дозволив виділити чотири найбільш вагомих складових цього процесу. Проте залежно від специфіки регіонів держави, їх кількість, сутнісна наповнюваність та послідовність в дії з часом може змінюватись. До основних напрямів механізмів реалізації регіональної політики можна віднести такі: інституційно-правові та



Рис. 1. Складові механізму реалізації регіональної політики

організаційні, фінансово-економічні та соціально-психологічні. Кожний з напрямів безумовно може бути деталізований, але у цьому не має вагомості потреби, оскільки органи державної влади не у повній мірі використовують існуючий потенціал та можливості наявних механізмів (рис. 1).

Розглядаючи складові механізми реалізації регіональної політики, їх також можна об'єднати в два блоки, оскільки так звані базові складові дуже тісно пов'язані із допоміжними та інколи не зрозуміло буває, які передують та спричиняють виникненню один серед одного. В Україні вже створено правове поле для здійснення регіональної політики та її реалізації на місцевому рівні, але практика показує, що на даний час запропонованих законодавчими нормативно-правовими актами інструментів недостатньо для ефективної роботи механізму управління з метою розвитку регіонів. На думку Юрченко О. М. [8, с. 111], на національному рівні найбільш кардинальні зміни мають відбуватися на інституційному розрізі, а саме – наукова політика і, частково, промислова і регіональна повинна інтегруватись в інноваційну політику, інноваційна політика переноситься на регіональний рівень.

До інституційно-правових складових механізму реалізації регіональної політики держави відносять такі методи: прийняття законодавчих актів, нормативних положень, що стосуються реалізації регіональної політики держави; встановлення правил державної реєстрації підприємств, вчинення ними господарських операцій, регіональне замовлення, ліцензування певних видів діяльності; встановлення відповідальних щодо реалізації заходів регіональної політики та відповідальності суб'єктів регіональної політики за правопорушення, передбачені законодавством; розробка та реалізація регіональних інвестиційних програм тощо.

Акцентуючи увагу на правовому забезпеченні державної регіональної політики в Україні, слід зазначити, що початок правовому регулюванню сфери регіонального розвитку було покладено Указом Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25.05.2001 р. № 341/2001 [8]. Протягом березня – червня 2008 р. і 02.07.2008 р. схвалено на засіданні уряду нову Концепцію державної регіональної політики [9, с. 4], проте вона офіційно не оприлюднена, тому не можна вважати її ухваленою та прийнятою для реалізації. Впродовж років приймалося багато різноманітних законопроектів, проте їх основним недоліком залишається той факт, що переважна їх більшість спирається один на одного та з роками вже суттєво застаріли і не відображають актуальні проблеми розвитку регіонів. Головним поточним завданням для органів влади має бути гармонізація законодавства з питань регіонального розвитку відповідно до нових підходів щодо формування та реалізації державної регіональної політики згідно з рішеннями Ради регіонів та Президента України.

До організаційних складових механізму реалізації регіональної політики держави відносять такі методи: створення регіональних суб'єктів управління (асоціацій, фондів тощо) за участю адміністрації; оптимальне поєднання можливостей створених державних та регіональних структурних підрозділів органів влади з реалізації регіональної політики, що включає мережу спеціалізованих інститутів; визначення стратегічних партнерів адміністрації в області розробки і реалізації регіональної стратегії розвитку, наділення їх відповідними повноваженнями.

Проте реалізація регіональної політики інколи для державних органів становить велику складність, оскільки безпосередньо керівництву важко виділити окремі відповідні об'єкти управління, що впливають на розвиток у регіоні, а також визначити відповідні дієві інструменти впливу. Суттєву складність представляє велика розгалуженість керівного апарату органів влади, що здійснюють реалізацію державних програм та проектів у регіонах. Наприклад, безпосереднім виконавцем реалізації регіональної політики держави можна вважати державні виконавчі органи влади у регіоні, тобто державні адміністрації, проте вони підконтрольні центральному органу влади, зокрема Міністерству регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Зазначимо, що постійно відбувається перерозподіл повноважень між центральними та регіональними органами виконавчої влади з приводу регіональної політики держави.

Міністерство здійснює виробітку нормативно-правових актів щодо регіонального розвитку, організує та спрямовує діяльність виконавчих органів влади на місцях, а також приймає участь у розподілі коштів загального регіонального рівнів. Здійснює державне стимулювання розвитку регіонів, що відповідає фінансово-економічні складовій механізми реалізації регіональної політики. Також міністерство сприяє розвитку місцевого самоврядування за рахунок проведення різноманітних всеукраїнських конкурсів проектів та програм місцевого самоврядування, позитивно впливає на удосконалення територіальної організації влади, а також приймає участь в удосконаленні адміністративно-територіального устрою України; але основним недоліком інституційно-правового механізму реалізації регіональної політики держави все ще лишається неповне нормативно-правове забезпечення, що пояснює напрями дії, та недостатньо сформоване інституційно-організаційне забезпечення, завдяки якому можна встановити виконавців реалізації певних заходів, визначити відповідальних та проконтролювати ступінь виконання запланованих заходів. Зазначимо, що важливим моментом та суттєвою проблемою у регіональній політиці держави на даним момент є відсутність дії принципу спадкоємності влади, коли діюча влада спирається на розробки попередників, удосконалюючи їх недоліки та поліпшуючи різноманітними способами механізми управління. Тому інколи доцільно на основі наявної організаційної структури запроваджувати нові програми регіонального розвитку, використовувати актуальні фінансово-економічні інструменти впливу для формування дієвого механізму.

Фінансово-економічні складові тісно пов'язані з соціально-психологічними складовими механізми реалізації регіональної політики. Зокрема М. І. Самогородська [7] відносить такі методи до складу фінансово-економічних, розподіляючи їх на прямі та непрямі: бюджетні, податкові, кредитно-грошові, антимонопольні, зовнішньоекономічні та інші. Проте стрімке розгортання глобальних світових процесів не тільки ускладнює умови розвитку України та її регіонів зокрема, а й збільшує стрімке відставання регіонів України від провідних країн за показниками якості життя громадян, що також демонструє неспроможність органів управління впливати наявними інструментами механізму реалізації регіональної політики на показники розвитку регіонів.

Серед головних проблем соціально-психологічних складових механізму реалізації регіональної політики держави є такі: відсутність сформованих та визначених суспільством загальнонаціональних цінностей, які зміцнювали б єдність загальнодержавного політичного, економічного, мовного та культурно-інформаційного

простору держави; політична структуризація та намагання заострення політичного протистояння міжрегіональних відносин; наростання асиметрії рівнів розвитку регіонів, скорочення трудового потенціалу, активізація молоді та працездатного населення з багатьох регіонів за межі України.

Дослідження складових структури механізму регіональної політики держави дозволили обґрунтувати необхідність визначення його особливостей, зокрема за для розвитку регіону та держави в цілому. Так, М. С. Пашкевич у класифікації типів розвитку регіонів для прийняття ефективних регулюючих рішень [10, с. 184] зазначає необхідність виділення додаткових нових типів розвитку серед класифікаційних ознак. Слід відмітити, що незважаючи на низький рівень керованості регіонального розвитку державні органи влади мають прикладати суттєві зусилля для створення ефективного механізму реалізації регіональної політики держави, що сприятиме зменшенню регіональних відмінностей та забезпеченню високої якості життя людини процвітаючому регіоні розвинутої держави. Результатом механізмів реалізації регіональної політики є задоволення потреб громадян країни для забезпечення сталого благополуччя регіонів країни.

Висновки

Виявлення проблем невикористання потенціалу складових механізму реалізації регіональної політики дозволить усунути існуючі недоліки. Україні потрібно не тільки удосконалювати механізм реалізації регіональної політики, але й слідкувати за глобальними викликами, що постійно постають перед країною, потрібно перетворювати у нові можливості наявні відмінності розвитку регіонів для успішності держави в цілому з метою їх відображення у складі положень сучасної державної регіональної політики.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у тому, що означені переваги та недоліки, а також потенційні можливості та загрози можуть бути використані за рахунок комплексного удосконалення механізму реалізації регіональної політики або при формуванні нового механізму.

Література

1. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку : [монографія] / П. Т. Бубенко. – Х. : Вид-во НТУ «ХП», 2002. – 316 с.
2. Долішній М. І. Організаційне та наукове забезпечення реалізації регіональної політики в Україні / М. І. Долішній // Вісник АЕН України. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. – № 2 (6). – С. 3–7.
3. Мельник С. А. Управління регіональною економікою : [навч. посіб.] / С. А. Мельник. – К. : Вид-во КНЕУ, 2000. – 124 с.
4. Павлов К. В. Управление экономикой на основе учета воспроизводственных диспропорций / К. В. Павлов // Вісник АЕН України. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. – № 1(5). – С. 65–67.
5. Симоненко В. К. Регионы Украины: проблемы развития / В. К. Симоненко ; [отв. ред. И. И. Лукинов]. – К. : Наук, думка, 1997. – 263 с.
6. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 469 с.
7. Самогородская М. И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией [Електронний ресурс] / М. И. Самогородская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – Режим доступу : <http://www.mevriz.ru/articles/2003/4/1726.html>.
8. Про Концепцію державної регіональної політики [Електронний ресурс] : указ Президента України № 341/2001 від 25.05.2001. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>.
9. Ткачук А. Державна регіональна політика в Україні: головні проблеми та першочергові завдання [Електронний ресурс] / А. Ткачук // Вісник Інституту громадянського суспільства. – 2012. – № 32. – С. 1–8. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2012/08/visnyk-32-temp.pdf>.
10. Пашкевич М. С. Класифікація типів розвитку регіонів для прийняття ефективних регулюючих рішень [Електронний ресурс] / М. С. Пашкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. Т. 1. – С. 181–186. – Режим доступу : [http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk_tup/2012/\(190\)2012-4-volume1-e.pdf](http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk_tup/2012/(190)2012-4-volume1-e.pdf).

References

1. Bubenko P. T. Regional Aspects of Innovation Development : monograph / P. T. Bubenko. – Kh. : Edition NTU «KhPI», 2002. – 316 p.
2. Dolishnii M. I. Organizational and scientific support of regional policy in Ukraine / M. I. Dolishnii // Journal of AES Ukraine. – Donetsk: Ltd. «South-East Co., Ltd.», 2004. – Issue 2 (6). – Pp. 3–7.
3. Melnyk S. A. Management of regional economies : tutorial / S. A. Melnyk. – K. : Ltd. KNEU, 2000. – 124 p.
4. Pavlov K. V. Manage economies on the basis of auditing vosproyvodstvennyh disparities / K. V. Pavlov // Journal of AES Ukraine. – Donetsk: Ltd. «South-East Co., Ltd.», 2004. – Issue 1(5). – Pp. 65–67.
5. Symonenko V. K. Regions of Ukraine: problems of development / V. K. Symonenko; [executive editor I. I. Lukinov]. – K. : Scientific thought, 1997. – 263 p.
6. Big Ekonomicheskie dictionary / edited A. N. Azryliiana. – 5-e ed. perm. and rev. – M. : Institute for New Economy, 2002. – 469 p.
7. Samohorodskaia M. I. Creative Control mechanism rehyonalnoy ynvestytsyonnoy Strategy / M. I. Samohorodskaia // Management in Russia and abroad. – 2003. – Issue 4. – Режим доступу : <http://www.mevriz.ru/articles/2003/4/1726.html>.
8. Decree of the President of Ukraine On State Regional Policy. – Issue 341/2001. – Adoption of 25.05.2001. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>.
9. Tkachuk A. State Regional Policy in Ukraine: key challenges and priorities / A. Tkachuk // Bulletin of the Institute for Civil Society. – 2012. – Issue 32. – Pp. 1–8. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2012/08/visnyk-32-temp.pdf>.
10. Pashkevych M. S. Classification of types of regions for effective regulatory decisions / M. S. Pashkevych // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Technical (Economical) science. – Khmelnytsky. – 2012. – Issue 4. – Volume 1. – Pp. 181–186. – Режим доступу : [http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk_tup/2012/\(190\)2012-4-volume1-e.pdf](http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk_tup/2012/(190)2012-4-volume1-e.pdf).

Т.В. РИЖА
Хмельницький національний університет
О.С. ФЕДОРЧУК
Хмельницький університет управління та права

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Означено актуальність дослідження питання оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів. Визначено критерії ефективності управління фінансово-господарською діяльністю. Надано пропозиції щодо оцінювання ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів із використанням показників, що характеризують результати роботи, на основі методу комплексних статистичних коефіцієнтів.

Ключові слова: фінансово-господарська діяльність, ефективність управління, критерії, оцінка, комплексні статистичні коефіцієнти.

T. RYZHA
Khmelnytskyi National University
O. FEDORCHUK
Khmelnytsky University of Management and Law

EVALUATION OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Abstract – The basic study on evaluating the relevance of the financial and economic activities of higher education institutions are determined in the article. The performance criteria for management of financial and economic activities are defined. The suggestions for evaluating the efficiency of financial and economic activities of higher education institutions, using indicators of results, on the basis of comprehensive statistical factors are provided in the article.

Key words: the financial and economic activity, the efficiency of management, the criteria, the valuation, the comprehensive statistical coefficients.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання вищі навчальні заклади (ВНЗ) опинились в складній ситуації вирішення проблем, пов'язаних з недостатніми обсягами бюджетного фінансування, зменшенням чисельності прийнятих на навчання студентів, незадовільним станом матеріально-технічної бази, збільшенням собівартості освітніх послуг внаслідок підняття цін на товари, роботи та послуги тощо. Вирішення означених проблем зумовлюють потребу в ефективному управлінні фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закладу. Безпосереднє управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ та забезпечення його економічного розвитку здійснюється керівництвом вузу.

Процес управління – це цілеспрямована діяльність ВНЗ з забезпечення становлення, оптимального функціонування та розвитку освітнього закладу. Управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ, з огляду на специфіку освітньої галузі, спрямовується на:

1) створення умов для забезпечення досягнення основної мети навчального закладу, яке полягає в якісному наданні освітніх послуг;

2) забезпечення функціонування вищого навчального закладу як наукового та творчого осередку, створення відповідних умов праці та соціального забезпечення працівників.

В зв'язку з цим, особливої актуальності набуває питання оцінювання ефективності управління фінансово-господарською діяльністю, що має на меті виявлення ефективності управлінських рішень, їх впливу на вирішення проблемних ситуацій та результати від їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в науковій літературі спостерігається посилення зацікавленості до питань, пов'язаних з ефективністю управління навчальними закладами. Окремі аспекти аналізу та оцінки діяльності вищих навчальних закладів розглядалися в працях Т.М. Боголіб, І.В. Князевої, Т.М. Кондрашової, П.М. Кулікова, Ю.Г. Лисенка та інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Однак, незважаючи на наявний науковий доробок з дослідження даної проблематики, слід констатувати недостатнє теоретичне обґрунтування та практичну реалізацію методичних рекомендацій стосовно визначення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів, що і зумовлює мету та завдання даного наукового дослідження.

Формулювання завдання статті. Метою дослідження є методичні аспекти оцінки ефективності управління вищими навчальними закладами. В зв'язку з цим необхідним є вирішення наступних завдань: визначення критеріїв ефективності управління фінансово-господарською діяльністю та надання пропозицій щодо оцінювання ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів, що можуть бути застосовані ними в практичній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність як економічна категорія є якісно-кількісною характеристикою результативності господарювання [1, с. 137]. Оцінка ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ здійснюється на основі критеріїв ефективності управління. В теорії менеджменту ефективність управління пропонується розглядати з точки зору існуючих концепцій, серед яких досягнення «балансу інтересів», функціональна, системна, композиційна тощо.

Головним критерієм оцінки ефективності управління за концепцією досягнення балансу інтересів є задоволення усіх зацікавлених у результатах діяльності навчального закладу груп: держави, суспільства, власників, споживачів, працівників, контрагентів. Відповідно до функціональної концепції критерій ефективності управління визначається співставленням результатів і витрат самої системи управління у вартісному виразі під впливом дії різних факторів (наприклад, зміни чисельності працюючих, автоматизації процесів управління тощо). Критерієм ефективності управління згідно з системною концепцією є показники, що характеризують ступінь адаптації навчального закладу до зовнішнього середовища. В межах композиційної концепції критерій ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ визначається впливом управлінської праці на результати діяльності, а саме: питомою вагою адміністративно-управлінського персоналу в загальній чисельності працюючих, питомою вагою витрат на оплату праці управлінців в загальному фонді оплати праці, питомою вагою витрат на управління в загальній сумі витрат на організацію навчального процесу тощо.

Кількісними значеннями критерію ефективності управління є результати, які характеризують фінансово-господарську діяльність та стан матеріально-технічної бази ВНЗ. Критерії оцінки ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ базуються на даних фінансової звітності та показниках, розрахованих за загальноприйнятими методами.

Оцінку фінансово-господарської діяльності ВНЗ ми пропонуємо проводити за критеріями, що характеризують:

- здійснення освітньої діяльності (кількість прийнятих на навчання студентів, в тому числі за джерелами фінансування; отримані кредити на навчання);
- соціально-економічний стан ВНЗ (середньооблікова кількість штатних працюючих, середньомісячна заробітна плата, заборгованість із виплати заробітної плати, витрати на соціальні заходи);
- надходження від плати за послуги, що надаються навчальними закладами (надходження від господарської діяльності, від надання майна в оренду, надходження від отриманих внесків, грантів, дарунків, від розміщення коштів на депозитних рахунках);
- стан активів та використання ресурсів (споживання енергоносіїв; залишкова вартість і величина зносу основних засобів);
- фінансовий стан (надходження коштів по загальному та спеціальному фондах, касові та фактичні видатки, поточні та капітальні видатки, фінансовий результат за кошторисом, дебіторська та кредиторська заборгованість, фонд оплати праці);
- стан використання та збереження матеріально-технічної бази (площі, що використовуються в навчальному процесі, тимчасово вільні площі, площі, здані в оренду).

Оцінка ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ здійснюється на підставі фактичних даних виконання кошторису за показниками надходжень та видатків; ресурсного забезпечення; наявності (відсутності) заборгованості зі сплати податків, розрахунків з постачальниками, з виплати заробітної плати; здійснення капітальних інвестицій; стану та використання матеріально-технічної бази; соціального забезпечення працівників тощо.

Оцінку ефективності механізму управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів пропонуємо здійснювати з використанням показників, що характеризують результати роботи ВНЗ на основі методу комплексних статистичних коефіцієнтів, розробленого О.І. Кулиничем та Р.О. Кулиничем [2]. Ключовим в оцінці ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закладу є аналіз величини комплексного коефіцієнта вагомості відхилень (K_{ϕ}). Комплексний коефіцієнт вагомості відхилень надає можливість порівняти результати фінансово-господарської діяльності вищого навчального закладу за різні періоди часу, визначити ефективність прийнятих раніше управлінських рішень та повноту їх реалізації, вжити заходи щодо поліпшення ситуації.

Оцінку ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ, на нашу думку, доцільно здійснювати у кілька етапів, використовуючи певний набір коефіцієнтів.

На початковому етапі визначаємо коефіцієнти, що характеризують різні аспекти фінансово-господарської діяльності і формують завершену сукупність для оцінки результатів діяльності навчального закладу в цілому. Об'єктивну та точну оцінку отримаємо на підставі показників фінансової та статистичної звітності ВНЗ. Фінансово-економічна діяльність вищих навчальних закладів за визначений період (рік) характеризується різними показниками, на основі яких розраховуються відносні величини динаміки та інтенсивності. Такими можуть бути: коефіцієнт динаміки зростання (зменшення) надходжень коштів по загальному фонду до попереднього року, коефіцієнт динаміки зростання (зменшення) надходжень коштів по спеціальному фонду до попереднього року, коефіцієнт динаміки зростання (зменшення) дебіторської заборгованості до попереднього року, коефіцієнт динаміки зростання (зменшення) загальної чисельності прийнятих на навчання студентів до попереднього року та інші. Зростання окремих величин супроводжується позитивним ефектом, тобто їх вплив на результат відповідає характеристиці «вище – краще». Вплив показників, зростання яких негативно відображається на фінансово-економічній діяльності навчальних закладів, означимо як «нижче – краще».

На другому етапі ми визначаємо максимально та мінімально допустимі значення коефіцієнтів та критерії їх оцінки. Максимальні та мінімальні значення фінансово-господарських показників ми обираємо з отриманого числового ряду їх реальних значень за періоди, що аналізуються.

На третьому етапі обраховуємо комплексний коефіцієнт вагомості відхилень абсолютних величин показників фінансово-економічної діяльності за формулою:

$$K_{\text{вн}} = \sum_{i=1}^n \frac{x_{\text{max } i} - x_i}{x_{\text{max } i} - x_{\text{min } i}} + \sum_{i=1}^n \frac{x_i - x_{\text{min } i}}{x_{\text{max } i} - x_{\text{min } i}}, \quad (1)$$

де K_6 – комплексний коефіцієнт вагомості відхилень;
 X_i – значення фінансово-економічного показника;
 X_{min} , X_{max} – відповідно мінімальне та максимальне значення i -го фінансово-економічного показника;
 n – загальна кількість коефіцієнтів.

Обрахувавши значення K_6 для ряду вищих навчальних закладів за певний період часу ми отримаємо об'єктивні підстави провести науково обгрунтовану кількісну оцінку результатів діяльності навчального закладу за визначений період.

Розраховані комплексні коефіцієнти вагомості відхилень аналізуються за критерієм – чим нижчий K_6 , тим вищий рівень управління фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закладу у відповідному році.

На четвертому етапі для оцінки рівня ефективності управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів пропонуємо застосовувати психофізичну шкалу Харрінгтона. З цією метою визначимо значення для кожного рівня очікуваності. Результати перетворення комплексного коефіцієнта вагомості відхилень в рівні очікуваності дають підстави оцінити результати управлінської діяльності в часі, за територіями і об'єктами.

Ефективність управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ, на нашу думку, забезпечить економічність, продуктивність та стабільність фінансово-господарської діяльності вищого навчального закладу. Економічність означає таке використання наявних (доступних) ресурсів, яке призведе до оптимального результату. Продуктивність діяльності навчального закладу слід розглядати з позиції можливості навчального закладу вижити в умовах конкуренції. Позиціонування ВНЗ в ринковому середовищі передбачає визначення місця його розташування стосовно позицій конкурентів у наданні освітніх послуг. На сьогодні здебільшого це місце визначається завдяки сукупності таких факторів, як географічне розташування, спеціалізація, величина державного замовлення, ліцензований обсяг прийому, матеріально-технічна база, мода чи попит на ту чи іншу спеціальність. На вищий рівень конкурентоспроможності навчальний заклад можна вивести завдяки наданню широкого асортименту освітніх та інших платних послуг належної якості за більш вигідною ціною. Стабільність – це ознака поступового розвитку. Оцінити ефективність збереження та покращення показників діяльності, досягнутих вищим навчальним закладом, можливо лише з огляду на часовий фактор.

Висновки. Забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ формується за умови об'єктивного оцінювання результатів діяльності ВНЗ на основі оперативної своєчасної та достовірної інформації, що є підставою для вироблення найбільш ефективних управлінських рішень.

Література

1. Сметанюк О. А. Етимологія категорії «ефективність управління організацією» / О. А. Сметанюк, О. П. Сочівець // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 136–140.
2. Кулинич О. І. Теорія статистики : [підручник] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [6-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2013. – 239 с.

References

1. Smetanyuk O.A. Etimologiya katehorii «efektyvnst upravlinnia orhanizatsiieiu» / O.A. Smetanyuk, O.P. Sochivets // Aktualni problemy ekonomky. – 2009. – № 8 (98). – С. 136–140.
2. Kulynych O.I., Teoriiia statystyky: [pidruchnyk] / O.I. Kulynych, R.O. Kulynych. – [6 vid., pererob. I dop.] – K.: Znannia, 2013. – 239 s.

Рецензія/Peer review : 23.8.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.

УДК 378.014.54. (045)

О.П. БІНИЦЬКА

Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія

ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Розкрито теоретичні підходи з проблеми форм та напрямів забезпечення економічного використання ресурсів вищого навчального закладу на прикладі фінансово-господарської діяльності Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії. Означено актуальність дослідження з питань забезпечення економічного використання ресурсів вищого навчального закладу. Описано схему послідовності здійснення контролю споживання енергоресурсів у вищому навчальному закладі. Автором пропонуються результати власного дослідження, які підтверджують актуальність та практичну необхідність проведення наукового пошуку з питань визначених метою дослідження.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, фінансово-господарська діяльність, ресурси, видатки, Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія.

O. BINYTS'KA

Khmel'nyts'kyi Humanitarian-Pedagogical Academy

FORMS AND DIRECTIONS OF COVERAGE OF ECONOMIC USAGE OF RESOURCES OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

Abstract – The author of the article reveals theoretical approaches on the problem of forms and directions of coverage of economic usage of resources of higher educational establishment by the example of financial-economic activity of Khmel'nyts'kyi Humanitarian-Pedagogical Academy. The topicality of the research on the questions of coverage of economic usage of resources of higher educational

establishment is mentioned. The scheme of succession of performing control of power resources consumption in higher educational establishment is described.

The directions of work for covering efficacy of operative control are determined. Financial-economic activity of modern higher educational establishments is analyzed, namely: analysis and control of usage labor, material, financial expenses, as well as control of usage of power resources.

The author offers results of her own research, confirming topicality and practical necessity of conducting of scientific research on the questions, determined by the aim of the research.

Key Words: higher educational establishments, financial-economic activity, resources, expenditures, Khmel'nyts'kyi Humanitarian-Pedagogical Academy.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах швидкозмінних процесів в економіці, що є наслідком сучасних соціально-економічних перетворень, все більшого значення набуває ефективність функціонування вищих навчальних закладів. Основні напрями діяльності сучасних вищих навчальних закладів (I-IV рівнів акредитації) відображено у Конституції України [7], у Законах України „Про вищу освіту” [5], „Про освіту” [6], Державних національних програмах „Освіта” („Україна XXI століття”) [4], Національній доктрині розвитку освіти [9] та інших нормативно-правових документах. Зокрема, у декларації «Про вищу освіту для XXI століття: підходи та практичні заходи» підкреслюється, що «на порозі XXI століття є безпрецедентний попит на вищу освіту та її широкої диверсифікації поряд зі все більшим усвідомленням її вирішального значення для соціально-культурного та економічного розвитку та такого майбутнього, в якому більш молоді покоління повинні будуть опанувувати нові навички, знання та ідеї» [3].

Розглядається екстенсивний та інтенсивний типи економічного розвитку [8, с. 75]. За екстенсивного типу економічне зростання досягається внаслідок механічного нарощування більшої кількості традиційних ресурсів. За умови обмеженості ресурсів економічне зростання інтенсивного типу є більш ефективним ніж економічне зростання екстенсивного типу і досягається за умови якісних змін в системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми. Проблеми формування та використання фінансування сучасних вищих навчальних закладів стали предметом наукових досліджень українських дослідників: О. Василика, В. Журавського, І. Каленюк, В. Козака, Ю. Лисенко, О. Навроцького, В. Новікова, К. Павлюка, Т. Рижої, О. Шашкевича та ін. Однак, незважаючи на наявний науковий доробок з дослідження даної проблематики, слід констатувати недостатнє теоретичне обґрунтування та практичну реалізацію методичних рекомендацій стосовно визначення ефективності форм та напрямів забезпечення економічного використання ресурсів вищими навчальними закладами, що і зумовлює мету даного наукового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз форм та напрямів забезпечення економічного використання ресурсів вищого навчального закладу.

Вигляд основного матеріалу дослідження. Основою фінансового планування діяльності вищого навчального закладу є розрахунок потреби в коштах. Вищі навчальні заклади державної та комунальної форми власності готують та подають головному розпорядникові бюджетні запити, в яких сформована потреба у бюджетному фінансуванні. Як зазначає О. Шашкевич, фінансування вищих навчальних закладів здійснюється, враховуючи можливості бюджету, та забезпечує лише 40 – 80% від розрахункової потреби. Перед сучасним вищим навчальним закладом постає проблема забезпечення оптимального розподілу фінансових ресурсів для здійснення власної діяльності [10, с.10].

Тому важливим завданням фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів є аналіз, контроль використання трудових, матеріальних, фінансових витрат, а також контроль за ефективним використання енергоресурсів закладів.

Розглянемо проблему форм та напрямів забезпечення економічного використання ресурсів на прикладі Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії. Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія – один із найстаріших педагогічних навчальних закладів Подільського регіону України. Починаючи з 1921 р. (відкриття у м. Проскурів педагогічної школи), заклад пройшов складний шлях розвитку і перетворень [2, с.337]. Протягом всієї 90-літньої історії Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія пройшла такі етапи становлення: I етап – Проскурівський педагогічний технікум (роки становлення та розвитку як навчального закладу 1921-1941 рр.); II етап – педагогічне училище (1945-1996 рр.); III етап – педагогічне училище – педагогічний коледж – гуманітарно-педагогічний інститут – Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія (період активного реформування 1997-2013 рр.). Станом на 01.09.2013 р. Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія є закладом III рівня акредитації комунальної форми власності. Фінансування Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії відбувається в основному за рахунок коштів місцевих бюджетів (Хмельницької області), тому плановим документом, який надає повноваження академії щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання закладом своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень є кошторис Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії [1, с.185].

Так, в кошторисі на 2013 рік Хмельницькій гуманітарно-педагогічній академії було затверджено Департаментом освіти і науки молоді та спорту Хмельницької облдержадміністрації по загальному фонду суму 28283,4 тис. грн., із них видатки: на оплату праці – 11669,1 тис. грн.; нарахування на оплату праці – 4061,7 тис. грн.; використання товарів і послуг – 914,0 тис. грн.; видатки на відрядження – 24,0 тис. грн.; оплата комунальних послуг та енергоносії – 680,1 тис. грн.; соціальне забезпечення – 10934,5 тис. грн.

Наголосимо, що більше половини суми видатків Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії становлять витрати на оплату праці та нарахування на неї, а саме: 15730,8 тис. грн., або 55,8% загальних видатків. За період з 1.01.2009 р. по 31.12.2012р. видатки на оплату праці збільшилися, так наприклад у Хмельницькій гуманітарно-педагогічній академії на 142 %. Розмір фонду оплати праці необхідно формувати з урахуванням нормативів: нормативного обсягу навчального навантаження одного науково-педагогічного працівника, нормативної чисельності

студентів відповідної спеціальності, норми обмеження кількості навчальних дисциплін на 1 науково-педагогічного працівника. На основі відповідних розрахунків визначається величина фонду оплати праці, що затверджується в кошторисі вищого навчального закладу.

Ще одним із напрямів забезпечення ефективного використання коштів є оптимізація видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв. Розмір цих видатків залежать від технічного стану, кількості і розмірів приміщень. Загалом по вищих навчальних закладах суми означених видатків мають тенденцію до зростання. Так наприклад, в Хмельницькій гуманітарно-педагогічній академії на оплату комунальних послуг щороку витрачається в середньому 4,1 % від загальної суми поточних видатків.

Для раціонального та ефективного споживання енергоресурсів використовуються сучасні надбання енергоменеджменту, що передбачають виконання комплексу заходів, пов'язаних з проведенням енергоаудиту (аналізу споживання енергоресурсів за попередні роки) і передбачають впровадження комплексу заходів, спрямованих на економне використання тепла.

Енергозбереження передбачає обов'язковий оперативний контроль за енергоспоживанням (рис. 1).

Для ефективності оперативного контролю споживання енергоресурсів у вищому навчальному закладі необхідно здійснювати такі напрями роботи: розробку норм споживання енергоресурсів з на основі попередніх даних вищого навчального закладу; щоденне відображення фактичних показників спожитих енергоресурсів; формування аналітичних документів із даними порівняння лімітів та фактичних показників про спожиті енергоресурси; прийняття управлінських рішень у випадках нераціонального споживання енергоресурсів.

Видатки на придбання предметів, матеріалів, обладнання та інвентарю; оплату послуг та інші видатки спрямовуються на забезпечення навчального закладу будівельними, витратними, господарськими матеріалами, запчастинами до автотранспорту та комп'ютерної техніки, сантехнічними товарами, канцелярськими та електротоварами, миючими засобами, малоцінними швидкозношуваними предметами, м'яким інвентарем та обмундируванням, пальним для автотранспортних засобів, підписки на журнали та газети, проведення поточних ремонтів, оплату послуг сторонніх організацій тощо. Тому, ще одним із напрямів забезпечення ефективного використання ресурсів вищого навчального закладу є аналіз та контроль за використанням матеріальних ресурсів. Контроль забезпечується організацією взаємодії підрозділів: 1) у оптимізації витрат на придбання товарно-матеріальних цінностей; 2) обігу товарно-матеріальних цінностей.

Списання товарно-матеріальних цінностей повинно здійснюватись постійно діючою комісією, яка проводить огляд майна, що підлягає списанню, і встановлює можливість або неможливість відновлення і подальшого використання майна в даній установі та вносить пропозиції щодо їх продажу, передачі чи ліквідації; установлює конкретні причини списання майна; осіб, з вини яких трапився передчасний вихід майна з ладу; можливість використання окремих вузлів, деталей, матеріалів від списаного майна і проводить їх оцінку; здійснює контроль за вилученням придатних вузлів, деталей та матеріалів.

Висновок. Таким чином, розглянувши форми та напрями економного використання ресурсів вищого навчального закладу ми прийшли до висновку, що необхідно здійснювати постійний аналіз та контроль за використанням трудових, матеріальних та фінансових витрат. Ці дії дадуть можливість перерозподілу видатків в середині закладу, до їх більш ефективного використання.

Література

1. Біницька К. М. Розвиток вищих педагогічних шкіл у Республіці Польща (друга половина ХХ – початок ХХІ ст.) : монографія Катерина Миколаївна Біницька; за ред. С. О. Сисоєвої. – Хмельницький, видавець ФОП Цюпак А.А.; 2013. – 239 с.
2. Вища педагогічна освіта і наука України: історія, сьогодення та перспективи розвитку. Хмельницька обл. / ред. рада вид. : В. Г. Кремень (гол.) [та ін.]. – К. : Знання України, 2010. – 447 с.
3. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические еры [Электронный ресурс] // Сайт Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский городской психолого-педагогический университет». – Режим доступа к ресурсу :



Рис. 1. Схема послідовності здійснення контролю споживання енергоресурсів у вищому навчальному закладі на прикладі Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії

http://www.mgppu.ru/structure_mgppu/otdeli/kontrl_kach/deklaraciya.php

4. Державна національна програма „Освіта” („Україна XXI століття”) // Освіта. – 1993. – № 44–46. – 62 с.
5. Закон України „Про вищу освіту” : із змінами від 03.07.2012 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.
6. Закон України „Про освіту” // Голос України. – 1996. – № 77 (25 квіт.). – С. 1–6.
7. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу
8. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. / С.В. Мочерний – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 640с.
9. Національна доктрина розвитку освіти : затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 р. № 347/2002 // Освіта України. – 2002. – 23 квіт. (№ 33). – С. 4–6.
10. Шашкевич О. Л. Фінансові ресурси вищих навчальних закладів: оптимізація формування та ефективність використання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / Шашкевич О. Л. – Тернопіль, 2008. – 22 с.

References

1. Binytska K. M. Rozvytok vyshchych pedahohichnykh shkil u Respublitsi Polshcha (druha polovyna KhKh – pochatok KhKhI st.) : monohrafiia. Khmelnytskyi, vydavets FOP Tsiupak A.A., 2013, 239 p. [in Ukrainian].
2. Vyshcha pedahohichna osvita i nauka Ukrainy: istoriia, sohodennia ta perspektyvy rozvytku. Khmelnytska obl. / red. rada vyd. : V. H. Kremen (hol.) [ta in.]. Kyiv, Znannia Ukrainy, 2010, 447 p. [in Ukrainian].
3. Vsemirnaya deklaratsiya o vysshem obrazovanii dlya XXI veka: podhody i prakticheskiye ery' [E'lektronny'j resurs]. – Rezhim dostupa k resursu : http://www.mgppu.ru/structure_mgppu/otdeli/kontrl_kach/deklaraciya.php. [in Russian].
4. Derzhavna natsionalna prohrama „Osvita” („Ukraina XXI stolittia”), *Osvita*, 1993, № 44-46, 62 p. [in Ukrainian].
5. Zakon Ukrainy „Pro vyshchu osvitu” : iz zminamy vid 03.07.2012 r. / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>. [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy „Pro osvitu”, *Holos Ukrainy*, 1996, № 77 (25 kvit.), pp. 1-6. [in Ukrainian].
7. Konstytutsiia Ukrainy, *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 1996, № 30, p. 141. [in Ukrainian].
8. Mochernyi S. V. Ekonomichna teoriia : navch. posib. Kyiv, VTs «Akademii», 2009, 640 p. [in Ukrainian].
9. Natsionalna doktryna rozvytku osvity : zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 17 kvitnia 2002 r. № 347/2002, *Osvita Ukrainy*, 2002, № 23 (23 kvit.), pp. 4-6. [in Ukrainian].
10. Shashkevych O. L. Finansovi resursy vyshchych navchalnykh zakladiv: optymizatsiia formuvannia ta efektyvnist vykorystannia : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekonom. nauk : 08.00.08. Ternopil, 2008, 22 p. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 23.8.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

УДК 338.439(477)

I.В. КРУПЦА

Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон

СУЧАСНИЙ СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Досліджено сучасний стан національної економіки через призму інституціональних змін. Проведено аналіз сучасних соціально-економічних показників. Особливу увагу приділено дослідженню динаміки зовнішнього боргу, та структурного співвідношення зростання боргових зобов'язань до рівня валового внутрішнього продукту.

Доведено, що загальний рівень розвитку національної економіки в історичному аспекті сформував відповідне інституціональне середовище та парадигму розвитку. Враховуючи детальний аналіз сучасного стану національної економіки окреслено стратегія розвитку країни по визначеним параметрам.

Ключові слова: національна економіка, інституції, інституціональні зміни, парадигма, розвиток.

I. KRUPITSA

International university of business and law, Kherson

THE MODERN STATE OF NATIONAL ECONOMY THROUGH THE PRISM OF INSTITUTIONAL CHANGES

The modern state of national economy is investigated through the prism of institutional changes. The analysis of modern social-economic indexes is conducted. The special attention is devoted to the research of dynamics of external debt, and structural correlation of increase of debt obligations to the level of gross domestic product.

It is well-proved that the general level of development of national economy in a historical aspect has formed a corresponding institutional environment and paradigm of development. Taking into account the detailed analysis of the modern state of national economy is outlined the strategy of development of the country according to the certain parameters.

Keywords: national economy, institutions, institutional changes, paradigm, development.

Вступ

Хід розвитку українського суспільства за часів трансформації робить нагальним переосмислення державності в новому контексті, перш за все тому, що очевидним стало: справжній суверенітет базується на економічному підґрунті, а політична спроможність держави неможлива без переконливих економічних аргументів; по-друге, як виявилось на практиці, економічний добробут індивідуума зростає не у результаті нескінченного процесу перерозподілу надбаного попередніми поколіннями, а примножується завдяки активній економічній діяльності, і у сучасному глобальному світі її параметри прямо залежать від економічної могутності держави; і, по-третє, сучасне трактування приватного добробуту виходить на позаекономічний рівень – це невідмінна умова

економічного поступу, яка включає в себе серед інших такі поняття, як рівень довіри, поваги до новоутвореного власника і його бізнесу з боку зарубіжних партнерів, і навіть підстав для самоповаги.

Питанням формування і трансформації національної економіки в контексті інституціональних перетворень займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких – Л. Бальцерович, А. Бузгалін, А. Гальчинський, С. Глазьев, С. Мочерний, Д. Норт, О. Соскін, А. Філіпенко. Базуючись на цих ґрунтовних дослідженнях нами було зроблено спробу обґрунтувати перспективи розвитку національної економіки через призму інституціональних змін.

Нині Україна вперше за останні роки наблизилася до побудови й відтворення себе як незалежної держави й центральноєвропейської країни, що успішно функціонуватиме в об'єднаній Європі. У цьому полягає основний національний інтерес нашої країни, який може бути реалізований завдяки правильно вибудованій інституціональній моделі економічного розвитку, що становить підґрунтя функціонування держави.

По суті, основні макроекономічні показники розвитку національної економіки за 2000-2012 роки відображають позитивні тенденції (табл.1). Відмічається ріст валового внутрішнього продукту, доходів населення, знижується індекс споживчих цін. Але все це відбувається на тлі високого рівня відкритості української економіки, який зробив неминучим втягування її у глобальну економічну стагнацію. Ризики поширення світових депресивних тенденцій на національну економіку накладають відбиток на реалізацію стратегії економічних і соціальних реформ, подекуди різко звужуючи їх ресурсний потенціал чи й підвищуючи соціальну ціну. Досягнення реальної антикризової стійкості національної економіки майже неможливе без послідовного реформування головних сфер економічного й соціального життя, спрямованого на подолання нагромаджених суперечностей, які є генераторами постійної нестабільності, і створення умов для максимального розкриття національного економічного та соціального потенціалу.

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники розвитку національної економіки

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2012 до 2000, разів
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн.грн	170070	441452	1082569	1302079	1408889	8,3
в т.ч. в розрахунку на одну особу, грн	3436	9372	23600	28488	30901	9,0
Доходи населення, млн. грн	128736	381404	1101175	1266753	1407197	10,9
Фінансовий результат від оподаткування, млн.грн	13,9	64,4	58,3	122,2	101,9	7,3
Індекс споживчих цін, у відсотках до попереднього року	128,5	110,3	109,1	104,6	99,8	28,7 в.п.

В Україні дотепер не сформована й відповідно не впроваджена ефективна модель розвитку економіки, що повною мірою відбивала б її національні, у тому числі економічні, інтереси і стала макроекономічною теоретичною базою ефективною державної економічної політики. Відтак українська економічна модель фактично являє собою еклектично поєднані елементи різних моделей: державного соціалізму, яка дісталася нам у спадок від радянської доби; державно-монополістичного капіталізму, що має кланово-олігархічний характер розвитку; та народного капіталізму, яка поки що розвивається в країні в деформованій, сегментарній формі.

Протягом 2012 р. в Україні під впливом світової економічної депресії спостерігалось прогресуюче сповільнення економічної динаміки. Сумарний приріст ВВП за I півріччя склав 2,6 %. Проте у III кварталі, за попередніми оцінками Держстату, ВВП порівняно з відповідним кварталом 2011 р. зменшився на 1,3 %.

Якщо економічне зростання у 2011 р. забезпечувалось передусім виробничими галузями економіки, у 2012 р. ситуація змінилася – приріст ВВП у I півріччі сформовано насамперед сферам транспорту й торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро - 2012, а також задоволенням зростаючого платоспроможного попиту населення. Негативний внесок здійснювали будівництво та фінансова діяльність. Прискорення II кварталу було забезпечене насамперед зростанням у сільському господарстві та торгівлі, натомість уже в цей період позначилася негативна динаміка впереробній промисловості.

Значна частина видів економічної діяльності в Україні у 2012 р. забезпечила позитивну динаміку створення валової доданої вартості порівняно з відповідним періодом попереднього року.

Зокрема, найвищими темпами зростали обсяги валової доданої вартості у будівництві, переробній промисловості, сільському господарстві. Водночас зменшення обсягів валової доданої вартості відбулося в освіті, сфері державного управління та сфері операцій із нерухомим майном, оренди, інжинірингу й надання послуг підприємцям. економічне зростання у 2012р. забезпечене передусім галузями реального сектору економіки. Позитивна макроекономічна динаміка переважно обумовлена вищими темпами зростання виробництва у промисловості, яке зросло на 7,6% порівняно з попереднім роком (його внесок у загальний приріст ВВП у 2011р. становив 2,0 в.п.), і сільському господарстві – на 17,5% (внесок – 1,4 в.п.) Порівняно значним був внесок у зростання ВВП сфери транспорту й торгівлі (кожна 0,8 в.п.). Проте, враховуючи глибину падіння основних макроекономічних показників у період кризи, такі темпи зростання сприяють лише відновленню втрачених позицій.

Це підтверджує і динаміка середнього рівня прибутковості окремих видів економічної діяльності України (таблиця 2). В середньому по Україні за перше півріччя 2012 року він досяг рівня 2008 року. За досліджуваний період знизилась рівні прибутковості по основним галузям промисловості та в сільському господарстві. Економічне зростання в деяких галузях у післякризовий період мало переважно відновлювальний характер і не сформувало стійких позитивних тенденцій розширеного відтворення.

Середній рівень прибутковості окремих видів економічної діяльності в Україні, %

Галузі	2008	2009	2010	2011	2012 (січень-червень)
Усього	3,9	3,3	4,0	5,9	3,9
у тому числі					
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	12,9	14,7	23,2	23,6	1,1
промисловість	4,9	1,8	3,6	4,7	3,0
будівництво	-2,7	-0,9	-1,2	0,8	0,4
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-0,2	4,5	9,8	15,0	14,0
діяльність готелів та ресторанів	-6,3	-3,3	-1,8	-0,1	-2,6
діяльність транспорту та зв'язку	6,9	8,5	7,2	7,5	11,3
фінансова діяльність	5,2	1,5	3,2	6,3	3,8
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4,0	5,1	-4,2	-0,7	-1,7
освіта	6,2	6,0	6,7	8,6	11,9
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,3	3,1	3,9	2,7	-2,3
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-6,7	-13,7	-14,8	-13,8	-17,1

Реальні наявні доходи населення в січні-червні 2012 р. порівняно з відповідним періодом 2011 р. збільшилися на 13,6 %, при цьому витрати на придбання товарів та послуг зросли на 16,5 %.

Як наслідок, кінцеві споживчі витрати сформували 7,6 в. п. та 10,9 в. п. приросту ВВП відповідно у I та II кварталах, ставши його головним джерелом. При цьому визначальним чинником зростання споживчих витрат був попит з боку домогосподарств. Другим за значущістю джерелом зростання ВВП стало нагромадження основного капіталу, внесок якого становив 0,9 в.п. та 2,4 в.п. відповідно у I та II кварталах. Останнє було обумовлено збереженням високої позитивної динаміки інвестиційної діяльності – приріст обсягів валового нагромадження основного капіталу у простій ціні у річному вимірі склав 7,6 % у I та 16,9 % у II кварталах 2012 р.

Водночас частка валового нагромадження основного капіталу у структурі ВВП залишається вельми низькою. У I та II кварталах 2012 р. вона складала відповідно 16 та 18,7 %. Розподіл надто значної частки ВВП на користь споживання формує загрози для подальшого забезпечення розширеного економічного відтворення та реалізації модернізаційних реформ. Не виправдалися також очікування щодо переорієнтації інвестиційних потоків із фінансово-розподільчих сфер у виробничу сферу економіки. Сформовані пріоритети інвестування засвідчують переважання інвестиційно привабливості секторів із високою ліквідністю та швидким обігом [1, с.56].

Особливе значення на рівень економічного розвитку країни має обсяг та структура зовнішнього боргу. Досліджуючи динаміку валового зовнішнього державного боргу України за період 2007-2012 років слід відмітити тенденцію до зростання обсягів боргу (рис. 1).

Це зумовлено, насамперед збільшенням рівня заборгованості за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку. Підвищення обсягів зовнішнього боргу на пряму впливає на темпи та рівень розвитку національної економіки.

Негативні форми впливу зовнішнього державного боргу на економіку країни полягають в наступному:

- залежність національної економіки від країн-кредиторів, міжнародних організацій та нерезидентів, які купують державні цінні папери;
- існування значної зовнішньої державної заборгованості.

Починаючи з 2007 року відбувалося постійне зростання Державного боргу України. Сьогодні Україна стоїть на порозі значного зростання боргового тягара, здатного вже в найближчому майбутньому істотно підвищити фінансові ризики й посилити депресивний тиск на всіх економічних агентів.

Загалом до 2007 року відношення державного боргу до ВВП постійно зменшувалося за рахунок підтримки його на відносно стабільному рівні, з одного боку, та високих темпах економічного зростання – з іншого. Однак, починаючи з 2008 року, сума державного боргу та його відношення до ВВП постійно зростає (рис.2). Це відбувається у зв'язку з розгортанням кризових явищ і, відповідно, зростанням потреб держави у державних запозиченнях, з одного боку, та у зв'язку з пригніченням економічної активності – з іншого.

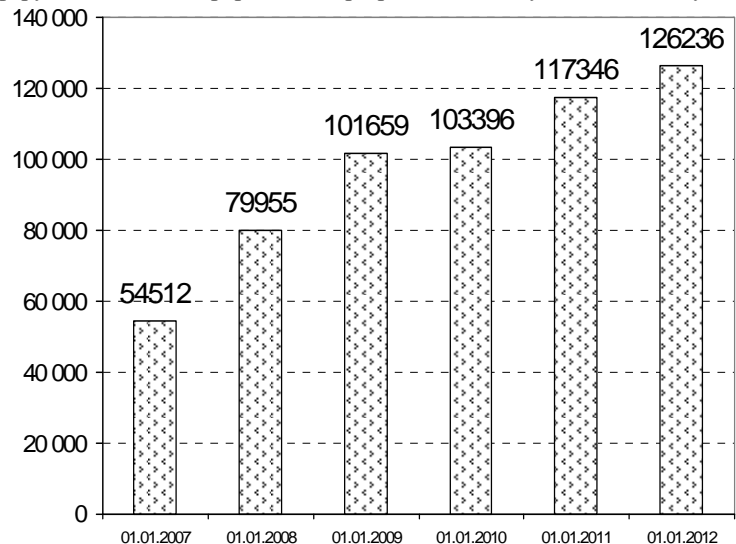


Рис. 1 Динаміка валового зовнішнього боргу України, млн. дол. США [2]

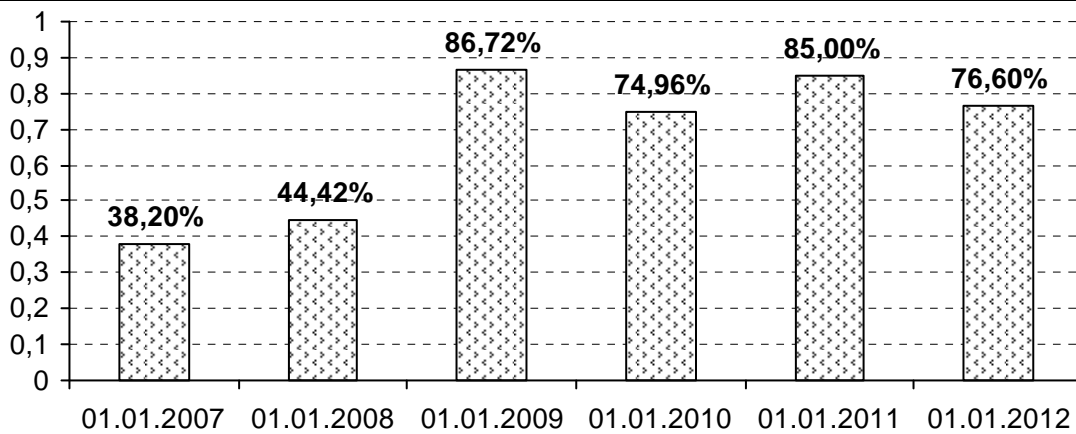


Рис. 2 Динаміка валового зовнішнього боргу України, % до ВВП [3]

Сучасна українська економіка має дуже багато проблем, саме тому для неї вкрай важливо розвинути та відновити стратегічно важливі галузі, і в першу чергу промисловість з виробництва палива для атомних електростанцій та переробки відходів ядерного виробництва. Україна може стати реальною альтернативою для енергетики східноєвропейських держав, оскільки вона стабільна, має власні поклади урану і працює за спільними для Східної Європи стандартами. Створення в Україні виробництва палива для атомних електростанцій та потужностей з переробки відходів ядерного виробництва буде мати для нас значний економічний та політичний ефект.

Отже, загальний рівень розвитку національної економіки в історичному аспекті сформував відповідне інституціональне середовище та парадигму розвитку. Взявши за основу національно-інституціональну, а не космополітичну, ліберальну парадигму розвитку, українське суспільство мало б йти шляхом формування іншої трансформаційної моделі.

Що стосується України, то стратегічно вивірених національно-мобілізаційних доктрин у неї немає і досі: розвиток трансформаційних процесів відбувається за „диким” сценарієм, а тому поступове, але досить динамічне послаблення конкурентоздатності країни на світовому ринку є логічним наслідком. Наприклад, розгортання приватизації – провідної інституції трансформацій, як уже зазначалось, відбувалося всупереч логіці доктрини національної економічної безпеки, і результатом втілення цієї програми є перехід ключових, вирішальних структуроутворюючих галузей у власність інших держав, що повністю підриває всяку основу для формування конкурентоздатної національної економіки. Це вже не просто відтік ресурсів – це повне узалежнення економіки країни та загроза національній безпеці. Подальша приватизація – звучать як вирок національній економіці та національному суверенітету.

Ідея реприватизації, сформульована президентом України в одному з його виступів, була сприйнята негативно з кількох причин, але перш за все тому, що не уточнювалося: по-перше, на яких засадах здійснюватиметься така реприватизація; по-друге, з якою метою вона здійснюватиметься, і це дало змогу спекулювати даною ідеєю, наприклад, залякувати певну частину суспільства черговим переділом власності.

Однією з специфічних складових мобілізаційної моделі розвитку національної економіки є автаркія, як зворотня сторона відкритості. У сучасному світі вона виступає в трансформованому вигляді, оскільки, як правило, намагання закрити національну економіку за допомогою протекціонізму наштовхується на відповідну реакцію з боку інших держав. Структурна автаркія – нова форма закритості, широко використовується розвиненими країнами і полягає в створенні особливих (монопольних) умов функціонування для галузей, виробництв, наукових досліджень, які мають стратегічне значення для розвитку національної економіки та знаходяться у стадії формування. Такі умови забезпечують цим напрямком виключне положення в економіці, підривають основи приватної економічної зацікавленості (мотивацій вигоди), що відвертає від них надмірну увагу і перешкоджає трактувати їх як закриті. Головна з них – посилений інтерес до цього напрямку з боку держави. Ці умови відмінюються з набуттям галуззю (виробництвом) певного рівню конкурентоспроможності.

Висновки

Враховуючи вищенаведений аналіз сучасного стану національної економіки подальша стратегія розвитку повинна мати наступні параметри:

- загальносуспільна мета трансформаційного періоду – вихід з економічної кризи, забезпечення стабільності в суспільстві, формування нової, раціональної структури національного виробництва, підвищення рівня загального добробуту, забезпечення активної участі (провідної ролі) держави у процесах трансформації основних суспільних інституцій, як економічних, так і соціальних;

- держава повинна діяти як повноцінний економічний суб'єкт, виходячи з власних національних інтересів, поступово позбавляючись тих нестратегічних виробництв державної форми власності, які є неприбутковими, нерентабельними; контролюючи діяльність тих, що є стратегічними або забезпечують її коштами для підтримки процесів трансформації. Водночас саме держава повинна сприяти „самоформуванню” нових виробництв, стимулювати їхнє утворення, субсидіювати, надавати матеріальну підтримку, виступати корпоративним інвестором, тощо;

- у сфері міжнародної економічної діяльності зусилля держави мають бути спрямовані на збереження старих і відвоювання нових секторів світового ринку, а тому основними стратегічними напрямком експортно-імпоротної політики мало би бути збереження державної монополії зовнішньої торгівлі у тих галузях, що

забезпечують конкурентоздатність і стійкість національної економіки (що, власне, логічно витікає із принципів будови державної форми власності). В цьому напрямку необхідне застосування патерналістських і протекціоністських заходів, покликаних допомогти вітчизняному виробнику вистояти у світовому конкурентному середовищі, та дати змогу утвердитися новій, приватній формі власності. У цьому ж контексті важливим напрямком діяльності держави має стати структуроутворююча політика, орієнтована на національні економічні переваги, як неодмінна умова формування експортоорієнтованого сектору економіки.

Названі сфери суспільної будови злід розглядати в контексті системного, комплексного підходу: кожна з них відіграє свою роль лише в поєднанні з іншою. В систему вони поєднані єдиною парадигмою розвитку, єдиною метою – зміцнення економічної та політичної могутності держави, як неодмінної умови і основи зростання добробуту нації і потім, як наслідок, зміцнення добробуту її окремих представників.

Література

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012.– 256 с
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Інформаційно-аналітична система "Управління державним боргом" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://iqusion.com/uk/component/content/article/307-derjborg>>.

References

1. Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovishche Ukrainy v 2012 rotsi : Shchorichne Poslannya Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – K. : NISD, 2012.– 256 s [in Ukrainian]
2. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bank.gov.ua>[in Ukrainian]
3. Informatsiyno-analitychna systema "Upravlinnya derzhavnym borhom" [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <<http://iqusion.com/uk/component/content/article/307-derjborg>>.[in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 18.7.2013 р. Надрукована/Printed :27.9.2013 р.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

УДК658.011

Л. Є. ДОВГАНЬ, Г. А. МОХОНЬКО

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті наведені результати дослідження конкурентного потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі, авторами пропонується розглядати конкурентний потенціал в контексті сталого розвитку світової економіки, виявлені фактори, що впливають на конкурентний потенціал та його структура, запропонована методика оцінювання конкурентного потенціалу підприємства згідно з якою значення інтегрального показника оцінювання конкурентного потенціалу сталого розвитку підприємств ВПГ знаходяться в діапазоні [0;1] і поділяється на п'ять рівнів: високий, вищий середнього, середній, нижчий середнього, низький, запропоновано напрями підвищення конкурентного потенціалу підприємства.

Ключові слова: конкурентний потенціал, видавничо-поліграфічна галузь, фактори впливу

L. DOVGAN, H. MOHONKO

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

STRATEGIC ASPECTS OF POTENTIAL COMPETITION ENTERPRISES PUBLISHING AND PRINTING INDUSTRY

The article presents the results of the competitive capacity of enterprises publishing - printing industry, the authors proposed to consider the competitive potential in the context of sustainable development of the world economy, identified factors influencing competitive potential, and its structure, the proposed method of evaluating the competitive potential of the company whereby the value of the integral indicator of the competitive assessment of potential sustainable development of enterprises HSV are in the range [0, 1] and is divided into five levels: high, above average, average, below average, poor and suggests directions for increasing the competitive capacity of enterprises.

Keywords: competitive potential, publishing and printing industry impacts

Глобальний характер нестабільності світової економіки, особливості соціально-економічного розвитку України обумовлюють необхідність проведення економічних досліджень, спрямованих на виявлення умов і факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Успішне функціонування підприємства в конкурентному середовищі можливе за умови реалізації його конкурентного потенціалу.

Розробка методичних підходів та механізмів підвищення та реалізації конкурентного потенціалу, які враховують особливості виду діяльності підприємств та глобалізаційних викликів зовнішнього середовища, дозволить оперативно визначати внутрішні можливості, виявити резерви і розробити стратегії розвитку з метою підвищення ефективності діяльності підприємств, забезпечення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх публікацій показав, що час питання конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу підприємства активно досліджується в працях науковців: А.М.Есетова [1], І.М. Кирчата [2], О.С. Романова [3], Я.Ю. Салихова [4] та інших. Тенденції розвитку функціонування підприємств видавничо-поліграфічної галузі відображені в дослідженнях та публікаціях: О.В. Афоніна [5], Г.П. Грет [6], А.М. Штангрета Безпосередньо конкурентоспроможність поліграфічних підприємств досліджували Я.В. Котлярєвський, Л.П. Шендерівська, Л.В.Фомченкова[7].

Основною стратегічною метою управління конкурентоспроможністю підприємства є необхідність якісного перетворення економічного потенціалу в конкурентний, який спрямований на підтримання конкурентоспроможності всіх підсистем діяльності підприємства (виробничої, фінансової, інвестиційно-інноваційної, маркетингової, управлінської, соціальної, екологічної) та формування на цій базі стійких конкурентних переваг.

Головна мета даного дослідження полягає в тому, щоб на основі вивчення особливостей видавничо-поліграфічної галузі України провести діагностику конкурентного потенціалу сталого розвитку підприємств шляхом вирішення таких завдань:

- провести аналіз теоретичних засад та уточнити сутність категорії «конкурентний потенціал сталого розвитку»;
- визначити тенденції розвитку конкурентного середовища підприємств ВПГ;
- виявити актуальні проблеми сталого розвитку підприємств ВПГ;
- проаналізувати конкурентний потенціал розвитку підприємств ВПГ;
- запропонувати напрями підвищення конкурентного потенціалу сталого розвитку підприємства.

Результати дослідження (виклад основного матеріалу). В умовах мінливості навколишнього середовища формування та управління конкурентним потенціалом підприємства стає одним з головних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення сталого розвитку. Саме конкурентний потенціал підприємства підкреслює наявність у підприємства сукупності конкурентних переваг і ступінь їх реалізації в поточній та перспективній діяльності.

У сфері видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ) з кожним роком збільшується кількість господарюючих суб'єктів, при чому частка державних підприємств залишається низькою. Сучасний стан видавничо-поліграфічної

галузі характеризується наявністю багатьох невирішених проблем, вузьких місць, що перешкоджають розвитку її конкурентного потенціалу. Галузь залишається низькорентабельною, а окремі її підсистеми збиткові. Залишається високою частка підприємств з низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, що випускають не конкурентоспроможну продукцію (за якістю і за ціною) як на світовому, так і на внутрішньому ринку. Високий рівень невизначеності і нестабільності роботи на ринку друкованої продукції створює постійну загрозу позиціям суб'єктів господарювання видавничо-поліграфічної галузі. Для розробки превентивних заходів, які б дозволяли вчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, особливого значення набуває дослідження конкурентного потенціалу підприємств, що є передумовою забезпечення їх сталого розвитку в умовах нестабільності функціонування.

Дослідження конкурентного потенціалу підприємств видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ) має здійснюватися в контексті триєдиної концепції сталого розвитку економіки, яка визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства [8; 9; 10]. Отже, конкурентний потенціал сталого розвитку, 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.

Видавничо-поліграфічна галузь – це сукупність видавництв і видавничих організацій, поліграфічних підприємств і друкарень, які випускають однорідну за призначенням видавничу та друковану продукцію, характеризуються однотипністю застосовуваної технології, устаткування, матеріалів, організаціями виробничого процесу та специфічним складом персоналу [7, С.10].

Таблиця 1

Чинники, що впливають на конкурентний потенціал розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі

Чинники	Особливості впливу
Наявність галузевих асоціацій та об'єднань	Існуючі галузеві асоціації та об'єднання лобюють інтереси підприємств галузі
Динаміка кількості підприємств галузі	Спостерігається збільшення кількості видавничо-поліграфічних підприємств на території України Зростає тиск конкуренції
Забезпеченість населення підприємствами ВПГ, географічний розподіл	Низька щільність підприємств ВПГ, нерівномірний розподіл по території України
Динаміка темпів росту показників (натуральних, вартісних) випуску друкованої продукції, обсягу виробництва друкованої продукції	Збільшення випуску видань за назвами і тиражами
Ефективність ресурсного забезпечення підприємствами галузі	Аналіз основних показників господарської діяльності підприємств ВПГ проілюстрував погіршення ефективності використання виробничих ресурсів в цілому по галузі.
Витрати підприємств ВПГ	Матеріаломістка галузь. Збільшується витрати на одиницю виготовленої продукції
Дослідження фінансових результатів	Аналіз основних показників господарської діяльності підприємств ВПГ проілюстрував погіршення фінансових результатів підприємств
Інвестиційна та інноваційна діяльність підприємств ВПГ	Спостерігається зменшення обсягів інвестицій в основний капітал і у видавничій справі. У поліграфічній діяльності спостерігається позитивна динаміка обсягу інвестицій в основний капітал.
Рівень забезпеченості ВПГ факторами виробництва	Дослідження і ресурсних та фондоутворюючих галузей показало, що поліграфічні підприємства працюють на матеріально-технічній і технологічній базі, яка залишилась з радянських часів. Це призводить до збільшення імпорту целюлози та макулатури з країн СНД, Центральної та Східної Європи. Ситуація на ринку ускладнюється і відсутністю вітчизняного виробництва високоякісних фарб, поліграфічного обладнання. І як наслідок існують високі вхідні бар'єри для підприємств (висока вартість обладнання, матеріалів тощо).
Наявність тиску електронних засобів масової інформації	Зростаючий тиск з боку могутніх галузей-конкурентів для видавничо-поліграфічної галузі, а саме телебачення та індустрії з виготовлення аудіо, і відео дисків, міжнародної інформаційної комп'ютерної мережі Інтернет.
Державне регулювання ВПГ	відсутність підтримки з боку держави, а саме відсутність серйозної національної програми розвитку видавничо-поліграфічної справи та преси на тривалу перспективу, програми породило комплекс проблем, результатом яких є засилля російської книги.

Основними підсистемами ВПГ є: видавництва, поліграфічні підприємства, книготоргові заклади. Розвиток всієї видавничо-поліграфічної галузі залежить від ступеня розвитку його підсистем

Нами були проведені дослідження щодо виявлення факторів впливу на конкурентний потенціал розвитку підприємств (табл.1.), які свідчать, що в цілому галузь має тенденцію до негативного стану.

Аналіз тенденцій розвитку ВПП свідчить про те, що проблема підвищення її конкурентного потенціалу за рахунок зростання ефективності виробництва є імперативом.

Конкурентний потенціал сталого розвитку підприємства є складною системою, що володіє певною внутрішньою структурою і характеристиками. Структура потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства і відображає його специфіку, вона накладає відбиток на поточну діяльність підприємства, а також впливає на формування стратегії його розвитку.

Виділяють дві складові конкурентного потенціалу: аллокаційну, або внутрішній конкурентний потенціал, і адаптаційну, або зовнішній конкурентний потенціал.

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, 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) [7, С.69].

Дотримуючись триєдиної концепції сталого розвитку економіки нами пропонується наступна структура конкурентного потенціалу підприємств ВПП, яка відображає певний взаємозв'язок сукупних складових економічного потенціалу, якісне поєднання яких забезпечує ефективну реалізацію довготривалих цілей та стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Оцінку конкурентного потенціалу підприємства нами пропонується проводити у формі комплексного, поетапного дослідження. В рамках проведеного дослідження доцільно зазначити необхідність оцінки конкурентного потенціалу на основі індикаторів сталого розвитку. На сьогодні широко розроблені індикатори сталого розвитку на рівні країни. Вивченням сталого розвитку країн займаються міжнародні організації, в тому числі і НТУУ «КПІ», де групою вчених було запропоновано власну систему факторів - індексів і індикаторів (індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, індекс якості життя, індекс людського розвитку, індекс суспільства), розроблено нову методикку для вимірювання процесів сталого розвитку з метою глобального моделювання визначених процесів у контексті якості й безпеки життя населення світу [9, с.10].

При комплексній формі оцінки потенціалу досліджуються всі його складові, які інтегруються в єдиний показник. Нами запропоновано використовувати апарат теорії нечітких множин і нечіткої логіки [11; 12], який би формально описував нечіткі поняття, якими користуються під час прийняття управлінських рішень. Значення інтегрального показника оцінювання конкурентного потенціалу сталого розвитку підприємств ВПП знаходяться в діапазоні [0;1] і поділяється на 5 рівнів: високий, вищий середнього, середній, нижчий середнього, низький. Оцінювання конкурентного потенціалу було проведено на підприємствах м. Києва різної форми власності. Оцінка конкурентного потенціалу дозволила розробити альтернативні сценарії розвитку підприємств ВПП, які враховують рівень конкурентного потенціалу підприємства, умови зовнішнього середовища: підвищення конкурентоспроможності, збереження конкурентоспроможності та зниження конкурентоспроможності.

З метою систематизації заходів щодо досягнення стратегій нами пропонується проводити їх аналіз згідно запропонованих сценаріїв (підвищення, збереження, зниження конкурентоспроможні) та рівнів конкурентного потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Вибір стратегії сталого розвитку підприємства ВПП за сценарієм та рівнем конкурентного потенціалу

Рівень Сценарій	Високий рівень	Вищий середнього рівень	Середній рівень	Нижчий середнього рівень	Низький рівень
Підвищення Конкуренто спроможності	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Стратегія виживання	Стратегія виживання
Збереження конкуренто спроможності	Стратегія зростання	Стратегія зростання	Стратегія стабілізації	Стратегія виживання	Стратегія виживання
Зниження конкуренто спроможності	Стратегія зростання	Стратегія стабілізації	Стратегія виживання	Стратегія виживання	Стратегія виживання

Кожна із запропонованих стратегій передбачає розробку завдань управління і напрямів реалізації. При сценарії підвищення та збереження конкурентоспроможності завданням управління є прискорення процесу, необхідного для адаптації до нових зовнішніх умов, пошук ефективної взаємодії підприємства із оточенням, яке націлене на успіх та заходи спрямовані на стабілізацію ситуації, збереження стану гомеостазу та забезпечення економічної безпеки. При зниженні конкурентоспроможності – розв'язання проблемної ситуації, що склалася; забезпечення виживання в короткостроковому періоді.

В контексті виявлених тенденцій розвитку підприємств ВПП нами запропоновано напрями підвищення конкурентного потенціалу розвитку підприємства, які згруповано за економічними, соціальними та екологічними

підсистемами. Наприклад, для поліграфічних підприємств підвищення їх конкурентного потенціалу пропонується здійснювати за такими напрямками для економічної підсистеми :

- використання автоматизованої системи управління виробництвом;
- прийняття законодавчо-нормативних актів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості підприємств поліграфічної промисловості;
- модернізація технічного обладнання та технологічних процесів на підприємствах поліграфічної галузі;
- впровадженні цифрових та інших високих технологій у процес виготовлення друкованої продукції;
- забезпечення повного використання виробничих потужностей підприємств;
- зменшення ступеня залежності від позикових коштів;
- створення програм державної підтримки наукових досліджень у розробці вітчизняних матеріалів для друку;
- створення сприятливих умов для підвищення кваліфікації персоналу.

В процесі дослідження були розроблені напрями підвищення конкурентного потенціалу для всіх підсистем видавництва, книготорговельних та поліграфічних підприємств.

Висновки: Проведене дослідження дозволило визначити, що в умовах глобалізації, яке сприяє підсиленню конкурентної боротьби підприємств за фінансові та ресурсні ринки, необхідно формування нової концепції управління розвитком, ядром якої є підвищення конкурентного потенціалу на основі принципів сталого розвитку. Особливе значення набуває запропонований підхід до розробки індикаторів та показників оцінки конкурентного потенціалу розвитку підприємства. Рівень розвитку конкурентного потенціалу визначається стратегічними цілями, які стоять перед підприємствами ВПП, впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. На основі оцінки конкурентного потенціалу підприємств ВПП нами виділені стратегії сталого розвитку та основні напрями конкурентної політики, які спрямовані на гармонізацію розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем сталого розвитку на збалансованій основі. Підвищення конкурентного потенціалу підприємств ВПП передбачає технічне переоснащення, розширення асортименту друкованої продукції за рахунок підвищення її якісних характеристик.

Подальші дослідження спрямовані на розробку концептуальної моделі управління конкурентним потенціалом сталого розвитку підприємств ВПП, яка орієнтована на досягнення стратегічних та тактичних цілей управління.

Література

1. Эсетова А.М. Управление формированием и эффективным использованием конкурентоспособного потенциала строительных предприятий: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Эсетова Аида Махмудовна. – Махачкала, 2010. – 364с.
2. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.М. – Маріуполь, 2007. – 23с.
3. Романова О.С. Концепция формирования конкурентного потенциала предприятия / Романова О.С. // Вопросы теории [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontsepsiya-formirovaniya-konkurentnogo-potentsiala-predpriyatij>
4. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52
5. Афонін О. Рекомендації з удосконалення українського книговидання/ Афонін О., Петрова Н.// Вісник Книжкової палати. – 2011. – №1 . – С. 1-36.
6. Грет Г.П. Книгорозповсюдження в структурі книжкової справи України/ Г.П.Грет// Вісник Львівського ун-ту. Серія книгозн. бібліот. та інф. технол. 2012. Вип. 7. С.
7. Фомченкова Л.В. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия/ Фомченкова Л.В., Дли М.И. // Российское предпринимательство. — 2005. — № 1 (61). — с. 66-71. — [Электронный ресурс].— Режим доступа:<http://www.creativeconomy.ru/articles/6879/>
8. Згуровський М. З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах : Аналіз за даними 2005 р. / М. Згуровський // НАН України. Ін-т приклад. систем. аналізу (ІПСА). – К. : Політехніка НТУУ «КПІ», 2006. – 83 с.
9. Згуровський М.З. Глобальное моделирование процессов устойчивости развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005-2007/2008 годы) /М.Згуровский, А.Д. Гвиашиани. – К.: Политехника, 2008. – 352с.
10. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем / Н.В.Карасва, Р.В.Корпан, Т.А.Коцко та ін.; заг. ред. І.В.Недіна. – Суми : Унів.
11. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: Монографія / В.М. Вовк.– Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2007.– 584 с.
12. Воробйов В.І. Удосконалення методичного забезпечення антикризового управління на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі / В.І. Воробйов, А.М. Штангрет, О.М. Петрашова. – К.: УкрНДІСВД, 2010. – 294 с.

References

1. Esetova A.M. Upravlenye formirovaniem y effektivnym ispolzovaniem konkurentosposobnogo potentsyala stroytelnykh predpriyatij: dys. ... doktora ekon. nauk: 08.00.05 / Esetova Ayda Makhmudovna. – Makhachkala, 2010. – 364 s.
2. Kyrchata I.M. Otsinka konkurentnogo potentsialu v systemi upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / I.M. – Mariupol, 2007. – 23s.
3. Romanova O.S. Kontsepsiya formirovaniya konkurentnogo potentsyala predpriyatija / Romanova O.S. // Voprosy teoryi [Elektronnyi resurs].— Rezhym dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontsepsiya-formirovaniya-konkurentnogo-potentsiala-predpriyatij>

4. Salykhova Ya.Yu. Konkurentnyi potentsyal predpriyatiya: sushchnost, struktura, metodyka otsenky : uchebnoe posobyе / Ya.Yu. Salykhova. – SPb. : Yzd-vo SPbHUEF, 2011. – 52
5. Afonin O. Rekomendatsii z udoskonalennia ukrainskoho knyhovydannia/ Afonin O., Petrova N.// Visnyk Knyzhkovoї palaty. – 2011. – #1. – S. 1-36.
6. Hret H.P. Knyhorozpovsiudzhennia v strukturi knyzhkovoї spravy Ukrainy/ H.P.Hret// Visnyk Lvivskoho un-tu. Serii knyhozn. bibliot. ta inf. tekhnol. 2012. Vyp. 7. S.
7. Fomchenkova L.V. Konkurentnyi potentsyal – osnova povyshennia konkurentosposobnosti promyshlenoho predpriyatiya/ Fomchenkova L.V., Dly M.Y. // Rossiyskoe predprynimatelstvo. — 2005. — # 1 (61). — с. 66-71. — [Elektronnyi resurs].— Rezhym dostupa: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6879/>
8. Zghurovskiy M. Z. Stalyi rozvytok u hlobalnomu i rehionalnomu vymirakh : Analiz za danymi 2005 r. / M. Z. Zghurovskiy // NAN Ukrainy. In-t pryklad. system. analizu (IPSA). – K. : Politekhnik NTUU «KPI», 2006. – 83 s.
9. Zghurovskiy M.Z. Hlobalnoe modelyrovanye protsessov ustoychivosty razvytyia v kontekste kachestva y bezopasnosti zhyzny liudei (2005-2007/2008 hody) /M.Z.Zghurovskiy, A.D. Hvyashyany. – K.: Polytekhnyka, 2008. – 352s.
10. Stalyi rozvytok: ekoloho-ekonomichna optymizatsiia terytorialno-vyrobnychykh system / N.V.Karaieva, R.V.Korpan, T.A.Kotsko ta in.; zah. red. I.V.Nedina. – Sumy : Univ.
11. Vovk V. M. Matematychni metody doslidzhennia operatsii v ekonomiko-vyrobnychykh systemakh: Monohrafiia / V.M. Vovk.– Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2007.– 584 s.
12. Vorobiov V.I. Udoskonalennia metodychnoho zabezpechennia antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvakh vydavnycho-polihrafichnoi haluzi / V.I. Vorobiov, A.M. Shtanhret, O.M. Petrashova. – K.: UkrNDISVD, 2010. – 294 s.

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

УДК 330.341.1: 331.215.3

О.М. ПОЛІНКЕВИЧ

Луцький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто поняття «інноваційна спроможність» бізнес-процесів. Значна увага приділена дослідженню параметрів управління інноваційною спроможністю бізнес-процесів. Запропоновані варіанти управління інноваційною спроможністю промислових підприємств та здійснена оцінка цілеспрямованості надання знижок дебіторам.

Ключові слова: інноваційна спроможність, бізнес-процес, управління, промислове підприємство, інноваційна активність, інноваційний потенціал

O. POLINKEVYCH

Lutsk National Technical University, Ukraine

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE POSSIBILITY

Abstract – The aim of the article is research of concept «innovative possibility» business processes, determination of management parameters by her and development of effective measures of her increase. Innovative possibility of enterprise is formed under act of two basic factors: to the presence of corresponding level of innovative potential and innovative activity.

Innovative possibility of business processes of enterprise is availability and realization of innovations, which provide the stable financial state of business processes of enterprises, assist more rapid adaptation to the changes of external environment, provide forming of subzero unit cost at high quality, the labour of worker productivity grows quicker than salary. A management innovative possibility is a process of achievement of the pre-arranged measures in relation to the increase of level of innovative activity of business processes of enterprise, using the personal funds in swingeing majority.

A management innovative possibility is conducted after such parameters: optimization of present property circulating asset; the effective use of property circulating asset Optimal is considered property circulating asset which is positive. Manoeuvrability of property circulating asset must be anymore 0,2, coefficient of financial firmness of – 0,85-0,9, coefficient of coverage of – 1-2, coefficient of correlation of debtor and creditor debt of – 1-1,5, profitability of enterprise after DuPont of – more than 0,1. Offered to the use of policy of increase of floating capital and diminishing of current liabilities industrial enterprises and maintenance. The calculations of purposefulness of grant of discounts to the debtors showed that it is expedient to give discounts in a size 10 % at the set rate of inflation of 0,2 % in a month, to profitability in 10 %.

Keywords: innovative possibility, business process, management, industrial enterprise, innovative activity, innovative potential

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні умови господарювання, швидка інтеграція у світовий економічний простір, нова економіка закладають основи для переосмислення місії та завдань функціонування промисловими підприємствами. На перший план має виходити не лише отримання прибутку та завоювання нових ринків збуту, створення великих корпорацій, а досягнення стратегічних цілей через запровадження інновацій у діяльність. Інновації стають головним ресурсом, за допомогою якого можна вести свій бізнес найефективніше. Це досягається шляхом зниження собівартості продукції при незмінній якості. Інновації потрібно використовувати у всіх сферах діяльності підприємства: виробничій, фінансовій, економічній, господарській тощо. Вони забезпечать швидкий поступ у заданому напрямі, сприятимуть налагодженню виробництва на новій прогресивній та продуктивній основі, знизять простой та втрати робочого часу, у фінансовій сфері не буде затримок платежів та використовуватимуться прогресивні форми оплати, в економічній сфері запровадиться економія часу на обрахунках, підвищиться продуктивність праці, виставлення рахунків на замовлення буде проводитись у найкоротші терміни, господарська сфера буде ефективніше працювати, більш повніше використовувати виробничий час та виробничі площі тощо. Все це сприятиме злагодженій роботі підприємств, підвищить його конкурентний потенціал та інноваційну спроможність. Причому запроваджувати

інновації слід у бізнес-процеси підприємств. Вони є структурними елементами суб'єкта господарювання, в яких найкраще та найлегше простежити зміни від використання прогресивних технологій, нововведень та внести своєчасні корективи.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Проблема впровадження інновацій та оцінки бізнес-процесів підприємства займалися такі науковці, як О. А. Біловодська [2], С. М. Ілляшенко [2], І. В. Верещагіної [12], В. О. Коюда [3], Л. А. Лисенко [3], О. М. Ястремської [12]. В економічній літературі існує безліч підходів до трактування такого поняття, як інноваційна сприйнятливість (спроможність) підприємства, і дефініції є різними. О. А. Федірко стверджує, що інноваційна спроможність – це здатність науково-технічної, освітньої та інформаційної інфраструктури інноваційної діяльності в країні забезпечити сталий процес створення, поширення та виробничого використання потоку нових знань і технологій у межах відповідної системи державного регулювання та диверсифікації фінансових ресурсів. К. Янковський розглядає інноваційну спроможність підприємства як готовність сприймати й адаптувати нові технології, а Ф. Янсен – як ступінь готовності підприємства розробляти та реалізувати інноваційні проекти. Такі вчені, як С. І. Мельник [4], А. А. Голубенко [1], І. В. Федулова [13] вважають що комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Н. В. Смолінська вважає, що «інноваційна спроможність підприємства – це здатність підприємства розробляти та впроваджувати інновації, відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища» [11]. Проте в їхніх працях достатньо повно не розкрито та не обґрунтовано поняття інноваційної спроможності бізнес-процесів підприємств, не розглянутий механізм управління нею.

Цілі статті. Дослідити поняття «інноваційна спроможність» бізнес-процесів, визначити параметри управління нею та запропонувати дієві заходи її підвищення.

Викладення основного матеріалу. Бізнес-процеси є складовою частиною підприємства, результати діяльності яких формують загальну конкурентоспроможність та інноваційну спроможність промислового підприємства. Тому ефективне управління ними є вирішальним з точки зору налагодження процесу виробництва за європейськими стандартами та у відповідності до вимог ISO серії 9000.

Інноваційна спроможність підприємства формується під впливом двох основних чинників: наявності відповідного рівня інноваційного потенціалу та інноваційної активності. Це пояснюється тим, що в основі ефективного розвитку будь-якого процесу лежить наявність достатньої кількості необхідних ресурсів, забезпечення сприятливих умов, а також активність самих суб'єктів даного процесу, які використовують дані ресурси. Перший фактор характеризує інноваційну спроможність бізнес-процесів підприємства з точки зору наявності відповідних ресурсів і умов перебігу інноваційних процесів, другий – характеризує ступінь інтенсивності протікання відповідних процесів у економіці, в тому числі використання даних ресурсів і умов.

При оцінці інноваційного потенціалу дуже важливим є не тільки наявність, але й збалансованість структури потенціалу, а також достатність рівня його розвитку. Під інноваційним потенціалом бізнес-процесів розуміється сукупність наукових, кадрових, фінансових, техніко-технологічних, інформаційних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційних процесів на підприємстві. Під інноваційною активністю бізнес-процесів промислових підприємств будемо розуміти ступінь інтенсивності здійснюваних дій щодо трансформації та впровадження новачок і їх своєчасність. В основі інноваційної активності лежить здатність бізнес-процесів підприємств мобілізувати інноваційний потенціал необхідної кількості та якості, а також забезпечувати обґрунтованість і прогресивність застосовуваних методів. Під ступенем інтенсивності дій по створенню і просуванню нововведень розуміється швидкість (темп) розробки та реалізації інновацій. Така інтенсивність, як правило, характеризується комплексом показників, що включають показники ступеня оновлення продукції, технології та технологічного обладнання, знань, персоналу та організаційних структур, а також інших показників. При цьому необхідно зазначити, що інноваційна активність бізнес-процесів промислових підприємства в цілому повинна враховувати інноваційну активність всіх учасників інноваційного процесу у ланцюгу «наука – виробництво – ринок», тобто оцінювати інноваційну активність всіх основних діючих сил в інноваційній сфері: творця інноваційного продукту (новатора), інвестора (інноваційного підприємця) і споживача результатів інноваційної діяльності (ринку).

Інноваційна спроможність бізнес-процесів підприємства – це доступність та реалізація інновацій, які забезпечують стабільний фінансовий стан бізнес-процесів підприємств, сприяють швидкій адаптації до змін зовнішнього середовища, забезпечують формування низької собівартості продукції при високій якості, продуктивність праці працівників зростає швидше, ніж заробітна плата. Управління інноваційною спроможністю – це процес досягнення запланованих заходів щодо підвищення рівня інноваційної активності бізнес-процесів підприємства, використовуючи, у переважній більшості, власні кошти. Управління інноваційною спроможністю проводять за такими параметрами: оптимізація наявного власного оборотного капіталу; ефективне використання власного оборотного капіталу.

Для реалізації напрямів складемо табл. 1.

Оптимальним вважається власний оборотний капітал, який є додатним. Маневреність власного оборотного капіталу засвідчує здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел. Оптимальною є величина більше 0,1 [9], 0,2 [8], 0,5 [7]. Ми вважаємо, що оптимальною величиною є показник, який більший 0,2. У процесі оптимізації власного оборотного капіталу використовується дві політики: 1) нарощення оборотного капіталу та зменшення поточних зобов'язань. Вона пов'язана зі зростанням виробничих запасів, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, поточне фінансове інвестування. Зменшення поточних зобов'язань можна досягти за рахунок скорочення кредиторської заборгованості за розрахунками, короткострокових кредитів; 2) підтримуюча політика полягає у виявленні позитивних тенденцій у діяльності промислових підприємств та забезпечення сталих показників у цій сфері. До таких показників відносять: коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт покриття, коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельність підприємства за Дюпоном.

Нормативними значеннями є: 1) коефіцієнт фінансової стійкості – 0,5 [7], 0,85–0,9 [6], більше рівне 1 [5]. Оптимальною величиною на наш погляд є 0,85–0,9; 2) коефіцієнт покриття – 1–1,5 [5; 6], більше 2 [8], 1,5–2,5 [7], більше 1 [9]. Оптимальною величиною на наш погляд є 1–2; 3) коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості – 1,5–2 [5; 6], не більше 1 [9]. Оптимальною величиною на наш погляд є 1–1,5; 4) рентабельність підприємства за Дюпоном – більше 0,1 [7], збільшення [9]. Оптимальне значення є позитивне значення більше 0,1.

Таблиця 1

Показники управління інноваційною спроможністю ПАТ «Луцьк Фудз», ПАТ «Ковельсьільмаш», ПАТ «Електротермометрія», СП ПАТ «Теріхем-Луцьк»

№	Показник	ПАТ «Луцьк Фудз»		ПАТ «Ковельсьільмаш»		ПАТ «Електротермометрія»		СП ПАТ «Теріхем-Луцьк»		
		2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012	
1	Власний оборотний капітал	-2072,4	5583	8963,5	43622	6641,7	5490	4816,5	-285	
2	Маневреність власного оборотного капіталу	-0,12	0,15	0,51	0,56	0,57	0,46	0,73	-0,0026	
3	Заходи оптимізації	зростання	зростання	оптимальний	оптимальний	оптимальний	оптимальний	оптимальний	зростання	
4	Політика оптимізації	нарощення оборотного капіталу та зменшення поточних зобов'язань		підтримуюча				Підтримуюча		нарощення оборотного капіталу та зменшення поточних зобов'язань

Основними прийомами управління дебіторська та кредиторська заборгованості є: аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторська та кредиторська з обортованості; АВС-аналіз у відношенні до дебіторів; аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних з точки зору інкасації товарів; оцінка реальної вартості існуючої дебіторська та кредиторська заборгованості; зменшення дебіторська заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; визначення конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті; оцінка можливості факторингу – продажу дебіторська заборгованості.

Підприємство реалізує свою продукцію, надаючи відстрочку покупцям не більше 30 днів. На практиці бувають затримки платежів понад цей термін. Через прострочену дебіторську заборгованість середній реальний термін оплати рахунків дебіторами становить більше 30 днів. Аналіз заборгованості за термінами виникнення дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики кредиту і надання знижок, визначає сфери, в яких необхідні додаткові зусилля за повернення боргів, дає базу для створення резерву за сумнівними боргами, дозволяє зробити прогноз надходжень коштів.

Щоб мати більш реальну оцінку грошових засобів, які в перспективі зможе отримати підприємство від дебіторів, необхідно спробувати оцінити ймовірність безнадійних боргів у групах за термінами виникнення заборгованості. Оцінку можна зробити на підставі експертних даних або використовуючи накопичену статистику. З метою максимізації припливу коштів підприємству слід розробити системи договорів із гнучкими умовами щодо термінів і форм оплати: передплата припускає наявність знижки; часткова передплата поєднує передплату і продажу кредит; передача на реалізацію передбачає, що підприємство зберігає права власності на товари, поки не буде отримана оплата за них; виставлення проміжного рахунку ефективно при довгострокових контрактах і забезпечує регулярний приплив грошових коштів при виконанні окремих етапів роботи; банківська гарантія припускає, що банк буде компенсувати необхідну суму у випадку невиконання зобов'язань дебітором; гнучке ціноутворення використовується для захисту підприємства від інфляційних збитків.

Існують кілька загальних параметрів, які дозволяють організувати раціональне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю: контролювати стан розрахунків з покупцями за відстроченими (простроченими) заборгованостями шляхом деталізації бухгалтерської інформації та її оцінки; орієнтуватися на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або кількома покупцями, що купують велику партію товару; аналізувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості: значне перевищення першої загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування; застосовувати спосіб надання знижок при достроковій сплаті, який використовується у зарубіжній практиці; розробити заходи щодо обмеження строку розрахунків за поставками через переоформлення прострочених платежів з дебіторської заборгованості у комерційний кредит.

Проаналізуємо можливість надання знижок при передоплаті та наданні відстрочки платежу в 30 днів і використанні короткострокових кредитів банків (табл. 2).

З табл. 2 видно, що вигідніше надати знижку у 10 % при інфляції 0,2 % в місяць, ніж надати відстрочку платежу терміном 30 днів.

Висновки. Таким чином, інноваційна спроможність бізнес-процесів підприємства – це доступність та реалізація інновацій, які забезпечують стабільний фінансовий стан підприємства та бізнес-процесів, сприяють швидкій адаптації до змін зовнішнього середовища, забезпечують формування низької собівартості продукції при високій якості, продуктивність праці працівників зростає швидше, ніж заробітна плата. Управління інноваційною спроможністю – це процес досягнення запланованих заходів щодо підвищення рівня інноваційної активності бізнес-процесів підприємства, використовуючи значну частку власних коштів. Управління інноваційною спроможністю проведемо за такими параметрами: оптимізація наявного власного оборотного капіталу; ефективне використання

власного оборотного капіталу. Оптимальним вважається власний оборотний капітал, який є додатним. Маневреність власного оборотного капіталу повинна бути більша 0,2, коефіцієнт фінансової стійкості – 0,85-0,9, коефіцієнт покриття – 1-2, коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості – 1-1,5, рентабельність підприємства за Дюпоном – більше 0,1. Для ПАТ «Луцьк Фудз» у 2002–2012 роках доцільно застосовувати політику нарощення оборотного капіталу та зменшення поточних зобов'язань, у 2012 році також вона характерна для СП ПАТ «Теріхем-Луцьк». На ПАТ «Ковельсьільмаш» та ПАТ «Електротермометрія», а також для СП ПАТ «Теріхем-Луцьк» у 2002 році застосовувати потрібно підтримуючу політику. Розрахунки цілеспрямованості надання знижок дебіторам показали, що доцільно надавати знижки в розмірі 10 %, ніж відстрочку платежу.

Таблиця 2

Оцінка цілеспрямованості надання знижок дебіторам на промислових підприємствах

№	Показник	Надання знижки	Без знижок
1	Умови оплати	передоплата, знижка 10 %	відстрочка 30 днів
2	Індекс цін (при інфляції 0,2 % в місяць)		1,002
3	Коефіцієнт падіння купівельної спроможності грошей		0,998
4	Втрати від інфляції з кожної 1000 грн		$1000 - (1000 \times 0,998) = 2$ грн
5	Втрати від надання знижок з кожної 1000 грн	100 грн	
6	Результат від знижок та втрат від інфляції з 1000 грн	100 грн	2 грн.
7	Оплата процентів за банківський кредит (20 % річних)		$1000 \times 0,20 / 12 = 16,67$ грн
8	Дохід від альтернативних вкладів (при рентабельності 10 % в місяць) з урахуванням інфляції	$(900 \times 0,1) \times 0,998 = 89,82$ грн	
9	Результат від знижок та втрат від інфляції та вигоди від альтернативних вкладів з кожної 1000 грн.	$100 - 89,82 = 10,18$ грн	$2 + 16,67 = 18,67$ грн

Коефіцієнт падіння купівельної спроможності грошей – величина обернена до індексу цін

Література

- Голубенко Л.Л. Аналіз можливостей інноваційного розвитку в процесі формування стратегічних напрямлений інноваційної діяльності підприємства / А.А. Голубенко // Економіка промисловості. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України. 2002. – № 2 (16). – С. 80-84.
- Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
- Коюда В. О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: монографія / В. О. Коюда, Л. А. Лисенко. – Х.: Інжект, 2010. – 224 с.
- Мельник С.І. Оцінка складових формування інноваційного потенціалу підприємства. / С. І. Мельник // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т.3. – С. 103–107.
- Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : наказ Міністерство фінансів України № 170 від 14.02.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%7A%30%33%33%32%2D%30%36>.
- Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій № 22 від 23.02.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98/print1372954038376438>.
- Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : рекомендації центральної спілки споживчих товариств України від 28.07.06. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/big/text892/pg4.htm>.
- Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочки : Лист ДПА № 7141/10/20-0017 від 15.06.1998. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.5211.0>.
- Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : наказ Міністерства фінансів та ФДМУ № 49/121 від 26.01.01. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
- Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій. Наказ Міністерства фінансів № 247 01.04.2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03/print1360324600691434>.
- Смолінська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолінська. – Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 215–221.
- Управління інноваційною діяльністю: монографія / [під заг ред. О. М. Ястремської, І. В. Верещагіної]. – Х.: Інжект, 2010. – 404 с.
- Федулова І.В. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу / І.В. Федулова // Економічні науки: Вісник Житомирського Державного технічного університету. – 2009. – № 1 (47). – С. 210–214.

1. Golubenko A. A. Analysis of possibilities of innovative development of the in prorocesses forming strategic is directed of innovative activity of enterprise, Economy of industry, Donetsk, Institute of economy of industry National academy of sciences Ukraine, 2002, No 2 (16), pp. 80-84.
2. Iliashenko S.M., Bilovodska O.A. Management innovative development of industrial enterprises : monograph. Sumy: University book, 2010, 281 p.
3. Koiuda V.O., L.A. Lysenko Innovation activities of enterprise and assessment of their effectiveness : monograph. Kharkiv, PH «Enges», 2010, 224 p.
4. Miller C.I. Estimation of constituents of forming of innovative potential of enterprise. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Technical (Economic) science, Khmelnytsky, 2010, Issue 5, Volume 3, pp. 103-107.
5. Methodologies of analysis of financially-economic activity of enterprises state to the sector of economy order Ministry of finance of Ukraine № 170 from 14.02.2006 URL. <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%7A%30%33%33%32%2D%30%36>.
6. Methodologies of integral estimation of investment attractiveness of enterprises and organizations are Order of agents on questions to prevention of bankruptcy enterprises and organizations № 22 from 23.02.1998 URL. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98/print1372954038376438>.
7. Methodical recommendations from an analysis and estimation of the financial state of enterprises central union of consumer companies of Ukraine from 28.07.06 URL. <http://uazakon.com/big/text/892/pg4.htm>.
8. Methodical recommendations in relation to realization of analysis of the financial state of enterprise-debtor at the receipt of postponements Sheet of State tax administration Ukraine from № 7141/10/20-0017 15.06.1998 URL. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.5211.0>.
9. A provision is about the order of realization of analysis of the financial state of enterprises which are subject to privatizing Order of Ministry of finance Ukraine and Fund of state property Ukraine from № 49/121 26.01.01 URL. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
10. To the order of realization of estimation of the financial state of beneficiary and determination of type of providing for service and redemption of loan, given due to money of international financial organizations. Order of Ministry of finance Ukraine of 01.04.2003 № 247 URL. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03/print1360324600691434>
11. Smolinska N.V. Methodical approaches to the evaluation level of innovative possibility of enterprise, Marketing and management of innovations, 2011, No 4, Vol. 1, pp. 215 – 221.
12. Yastremska O.M., Vereshchahina A.V. Management innovative activity: monograph. Kharkiv, PH «Enges», 2010, 404 p.
13. Fedulova I.V. A theoretical ground of essence of innovative potential, Economic sciences, Announcer of the Zhytomyr State technical university, 2009, No 1 (47), pp. 210–214.

Рецензія/Peer review : 16.9.2013 p. Надрукована/Printed : 24.9.2013 p.

УДК 338.615

О.В. СОЛОЇД

Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглядається вплив формування та підвищення конкурентоспроможності малого підприємства на його стратегічний розвиток.

Ключові слова: мале підприємство.

O. SOLOYID

Khmelnytsky National University

STRATEGIC DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS - FORMATION AND COMPETITIVENESS

The influence of formation and increase the competitiveness of small businesses in its strategic development.

Keywords: small business.

Актуальність дослідження. За останні роки в економіці України створено велику кількість підприємств малого бізнесу, успішна діяльність яких є однією з важливих умов позитивного розвитку вітчизняної економіки. Підприємства малого бізнесу мають багато переваг, які позитивно впливають на підвищення їх конкурентоспроможності.

Поняття "мале підприємство" у вітчизняній економічній науці ще остаточно не склалося і, воно часто ототожнюється з підприємництвом. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що на відміну від малого підприємництва, яке розглядається як систематична інноваційна діяльність з метою одержання доходу. Вітчизняні малі підприємства працюють нестабільно, швидко створюються і закриваються. Через те розробка стратегії розвитку малого підприємства є архіважливою для національної економіки.

Аналіз останніх досліджень. 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.С., Ващенко К.О., Геєця В.М., Лібанової Е.М., Фатхутдінова Р.В та багатьох інших вчених і практиків.

Основний матеріал дослідження. На діяльність малих підприємств впливають зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Економічна діяльність малих підприємств – це джерело надходжень до державного бюджету, створення нових робочих місць, забезпечення гнучкості національної економіки та підвищення якості життя населення. Істотною є роль малого бізнесу в розвитку конкуренції та приватної ініціативи, а також у згладжуванні небажаних економічних та соціальних наслідків циклічного розвитку.

Малі підприємства в Україні ще не зайняли достатнього місця у структурі вітчизняної економіки. На їх розвиток негативно впливають недосконалість і обтяжливність системи оподаткування, неврегульованість питань фінансування і кредитування, зокрема мікрокредитування, нерозвиненість інфраструктурної підтримки і

недосконалість інституційного забезпечення. Усунення цих проблем та створення сприятливих умов для розвитку малого підприємства потребує впровадження нових методів регулювання та вдосконалення саморегулювання, а також розробки і запровадження механізму управління їх конкурентоспроможністю.

За умов глобалізації відбуваються якісні зміни, пов'язані з глобалізацією, нерівномірністю розвитку, загостренням конкурентної боротьби між країнами, регіонами і фірмами. У цих умовах, коли ринок отримує визнання як загально цивілізаційна цінність, сила і потужність будь-якої держави все більшого ступеня визначаються конкурентоспроможністю його виробників. Саме забезпечення конкурентоспроможності лежить в основі розробки стратегії розвитку будь-якого малого підприємства [1].

У ході нового етапу економічних реформ, що почався, в Україні особливо важливим стає вишукування додаткових резервів підвищення ефективності господарського механізму, уживання кардинальних заходів щодо створення умов для виходу країни з кризової ситуації. Тому міжнародна фінансово-кредитна підтримка підприємництва набуває особливого значення в економіці України. Її мета – сприяти розвитку зовнішньої торгівлі і міжнародного та регіонального співробітництва, підтримання стратегічного розвитку малого підприємництва.

Підприємства малого бізнесу не потребують порівняння з великими, потужними за обсягами вкладень, що привертає увагу іноземного кредитора, який не схильний ризикувати значними коштами в умовах нестабільності. За своїм характером вони більш мобільні, гнучкі щодо сприйняття нового. Потенційна схильність іноземних кредиторів надавати кошти малим підприємствам доведено практично.

Однак необхідно зауважити, що сьогодні стан малих підприємств не можна сприймати, як задовільний. Малі підприємства не є повноцінними провідниками ринкових інновацій і рушієм економічного зростання. Хоча частка їх у валовому продукті зростає більше ніж удвічі, однак вона не досягає й 10 відсотків. В економічно розвинутих країнах обсяг ВВП, який виробляється групою малих підприємств становить 50–67%. Обсяги виробництва малих підприємств в Україні у діючих цінах становили за 2012 рік 7,5% загального обсягу виробництва. Для порівняння: в країнах ЄС в середньому цей показник наближається до 70 %. Приблизно такі ж співвідношення у забезпеченні малими підприємствами частки загальної зайнятості населення високо розвинутих країн.

Наведена динаміка розвитку малих підприємств (табл. 1) вказує на позитивні зрушення у бік їх збільшення.

Таблиця 1

Динаміка кількості малих підприємств та чисельності працюючих (2003–2012 рр.)

Рік	Кількість малих підприємств, одиниць	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Середньорічна чисельність працюючих на малих підприємствах, тис. осіб	Темпи зростання, %	Темпи приросту, %
2003	233607	48	1709,8	107,2	1,2
2006	253791	53	1807,6	108,6	1,1
2009	272741	57	1918,5	107,5	1,2
2012	283398	60	1978,8	103,9	1,0

Кількість підприємств щорічно збільшується. Так, темп приросту кількості підприємств за 2003–2012 роки склав 1,3%. Причому зростає середньорічна кількість найманих працівників. Але незважаючи на це все ж таки в Україні найменше серед країн Європи та СНД малих підприємств на 1 тис. жителів. Розвиток даного сектора підприємництва наштовхується на значні перешкоди, однією з найвагоміших із яких є забезпечення фінансовими ресурсами. Незадовільний фінансовий стан підприємництва зумовив за сприятливих умов малі підприємства працювати зі збитками. Загальний рівень рентабельності становить біля 5%.

Тому розробка інноваційних стратегій розвитку малих підприємств посідає особливе місце в структурі зовнішньоекономічних пріоритетів української економіки. Здійснюючи децентралізацію управління, наша країна значною мірою відмовилась від функції централізованого забезпечення розвитку малого бізнесу, передавши її суб'єктам господарювання. Але при цьому держава встановила правовий режим регулювання інвестиційної діяльності, тобто визначила певні правила, норми й стандарти, якими мають керуватися малі підприємства.

Структура діяльності малих підприємств тяжіє до торгівельно-посередницької діяльності. МСП за секторами розподіляються так: 51% – торгівля, 15% – промисловість, 12% – операції з нерухомістю, 10% – будівництво, 4% – транспорт, сільське та лісове господарство. Малі та середні компанії концентруються у галузях, де швидко окуповується капітал і не потрібно великих матеріальних затрат та інвестицій для ведення бізнесу. Багато малих підприємств одночасно займається кількома видами діяльності.

До основних проблем стратегічного розвитку малих підприємств слід віднести:

- обмеження попиту: низька купівельна спроможність, низький попит на продукцію малих підприємств;
- макроекономічна нестабільність: інфляція, високі та мінливі процентні ставки;
- нефінансові проблеми на мікрорівні: юридично-інституційні перешкоди (оподаткування та регуляторний клімат), нерівні умови конкуренції;
- фінансові перешкоди на мікрорівні: складний доступ до зовнішнього фінансування, висока вартість капіталу, недостатньо розвинуті фінансові ринки.

Подолання негативних тенденцій стратегічного регулювання розвитку малого підприємництва лежить у двох основних площинах – удосконалення державного регулювання, усунення регуляторних бар'єрів і розвиток механізму саморегулювання бізнесу. Державне регулювання необхідне для того, щоб вирішити всі можливі суперечності між виробником товарів і їх споживачем, пов'язані з якістю товару, його пропозицією, продажем та конкурентоспроможністю.

Основний напрям у державній підтримці малого бізнесу має бути спрямований на забезпечення адекватного

податкового навантаження, захист прав власності, дерегуляцію підприємницької діяльності, зменшення витрат ведення бізнесу, спрощення режиму видачі ліцензій та дозволів, а також узгодження нормативних актів та стратегічному розвитку.

Підвищення конкурентоспроможності малих підприємств являє собою процес змін, і як будь-який процес, особливо той, який викликає певні протидії, він потребує управління і, зокрема, стратегічного підходу. Оскільки зміни стосуються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, зайнятість, кваліфікацію, технологію, обладнання, продукцію, ринки збуту, то, відповідно, вихідним моментом підвищення конкурентоспроможності виступає розробка стратегії такого підвищення з врахуванням всіх ризиків та їх нейтралізації [2].

Перспективним поєднанням, буде поєднання стратегії широкої диференціації малих підприємств та стратегії оптимальних витрат. Оскільки, найвдаліший конкурентний підхід полягає в тому, щоб стати виробником як для вимогливих споживачів (орієнтованих на високу якість та ціну), так і для споживачів, які віддають перевагу товарам середньої якості за ціною, нижчою за середню, чи товар гарної якості за середньою ціною. Більшість покупців віддає перевагу дешевим «середнім» товарам, стандартним виробам з низькими витратами чи дорогим, найвищою мірою диференційованим товарам [3].

Оскільки споживчі запити і переваги стають різноманітними і не можуть більш задовольнятися стандартними товарами, то стратегії диференціації стають привабливим конкурентним підходом. Для того щоб стратегія диференціації була успішною, компанія повинна вивчати запити і поведіння покупців, знати, чому покупці віддають перевагу, що вони думають про цінність товару і за що готові платити. Після цього компанія зможе запропонувати відмітні характеристики товару/послуги відповідно до запитів покупців, причому ці пропозиції повинні бути відчутними і такими, що запам'ятовуються.

Конкурентні переваги з'являються, коли досить велика кількість покупців стане зацікавлена у пропонованих диференційованих атрибутах і характеристиках товару. Чим сильніша зацікавленість покупців у різноманітних характеристиках пропонованої продукції, тим сильніше конкурентна перевага малого підприємства [4].

Оскільки на підприємстві є «вузькі місця» в його життєдіяльності такі як: нестабільні прибутки, висока собівартість продукції та незначна частка ринку, то успішна диференціація дозволить малому підприємству розробити власну стратегію:

- встановити підвищену ціну на товари;
- збільшити обсяг продажів;
- завоювати лояльність покупців до своєї товарної марки.

Сутність стратегії диференціації товарів, що виготовляє мале підприємство полягає у тому, щоб знайти шлях бути єдиним, хто пропонує покупцям додаткові риси товару, що вони хочуть, і постійно підтримувати цю перевагу.

Також успішна диференціація дозволить малим підприємствам:

- усунути вхідні бар'єри для новачків у галузі, що для них важко переборні;
- згладити вплив сили покупців, оскільки продукція альтернативних продавців менш приваблива для них;
- вільно протистояти силі постачальників, що намагаються підняти ціну за комплектуючі, встановивши

більш високу ціну і мати велику норму прибутку.

Ще одним із стратегічних напрямів розвитку малих підприємств може бути розробка стратегії оптимальних витрат малого підприємства.

Стратегія оптимальних витрат орієнтована на надання покупцям більше цінностей за їхні гроші. Тобто, стратегічна орієнтація на низькі витрати, одночасно надаючи покупцю трохи більше, ніж мінімально прийнятну якість, обслуговування, характеристики і привабливість товару. Стратегічна мета полягає в тому, щоб стати виробником товару з низькими витратами й відмінними характеристиками від гарних до чудових, а потім, використовуючи перевагу по витратах, знижувати ціну у порівнянні з аналогічними товарами, що випускаються конкурентами.

З метою покращання стратегічного розвитку малому підприємству потрібно реалізувати деякі складові ділової стратегії, фрагменти функціональної стратегії, елементи операційної стратегії, стратегії диференціації та стратегії оптимальних витрат:

- збільшити річні обсяги виробництва;
- підвищити рівень якості продукції та конкурентоспроможності;
- збільшити частку ринку та утримати конкурентні переваги.

Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності малих підприємств можуть бути відображені у наступній таблиці 2.

Як бачимо, основними напрямами стратегічного розвитку малого підприємства може бути оптимізація виробництва продукції, проведення агресивних методів конкуренції, коригування виробничих потужностей у залежності від попиту споживачів, диференціація номенклатури виробництва продукції.

Забезпечення конкурентної стійкості підприємств малого бізнесу є найбільш ефективним при розробці стратегії розвитку.

Для досягнення загальної мети стратегії розвитку суб'єктів малого підприємництва існує шість конкретних цілей [5].

По-перше, необхідно сприяти створенню нових малих суб'єктів господарювання і спонукати всі прошарки населення до участі у створенні широкого різноманіття фірм їх діяльності. Стратегія повинна сприяти безперервному росту нових малих підприємств в міру розвитку нових можливостей. Стратегія повинна намагатись заохочувати всі прошарки населення до виявлення тих можливостей, які може запропонувати економічна самодіяльність. Більше того, ця стратегія повинна бути достатньо гнучкою, щоб забезпечити розвиток всіх форм малого підприємництва, відповідно до конкретних умов регіону.

Напрями та характеристики стратегічного розвитку малого підприємництва

Напрями	Характеристика
Оптимізація виробництва продукції	Оскільки всі виробники починають пропонувати товар з тими характеристиками, які вважають за краще покупці, вибір останніх залежатиме більшою мірою від того, який продавець запропонує товар за оптимальним для покупця співвідношенню ціни і рівня обслуговування.
Агресивні методи конкуренції	Фірми, що бажають підтримувати існуючі темпи зростання, починають шукати нові способи переманювання клієнтів у своїх конкурентів. Поширення набувають цінова конкуренція, зростання реклами і інші агресивні методи боротьби.
Коригування виробничих потужностей підприємства	Зниження темпів зростання галузі означає уповільнення розвитку виробничих потужностей. Кожна фірма повинна відстежувати плани конкурентів зі збільшення виробничих потужностей і регулювати власні обсяги випуску продукції, щоб не допустити перевиробництва по галузі в цілому.
Диференціація номенклатури виробництва продукції	Виробництво завеликої кількості підвидів і модифікацій товару не дає можливості малим підприємствам досягати економії за рахунок тривалого виробництва одного і того ж виробу. Ціни на модифікації товару, що повільно реалізуються, не завжди можуть покрити реальні виробничі витрати. Зняття з виробництва такої продукції скорочує витрати і дозволяє доцентрувати зусилля на тих товарах, які дають максимальний рівень прибутку, по яких фірма має конкурентні переваги

По-друге, стратегія повинна бути націлена на довгострокову підтримку і ріст малих підприємств і індивідуальних підприємців, які вже працюють і реорганізують свою діяльність. Очевидно, що не всі нові підприємства будуть успішними чи життєздатними, але стратегія повинна сприяти росту тих підприємств, які є потенційно життєздатними. Разом з тим передбачається, що існуючі малі підприємства можуть стати середніми і великими підприємствами, що може розглядатись як показник ефективності діяльності даної стратегії.

По-третє, стратегія повинна прагнути до підвищення ефективності, конкурентоспроможності і результативності господарюючих суб'єктів, які працюються у секторі МБ. Довгострокова життєздатність цього сектору і позитивний вплив, який він може здійснити на регіональну економіку, будуть посилюватись, якщо стратегія здатна впливати на підвищення результативності створених в регіоні суб'єктів МП.

По-четверте, стратегія повинна визнавати необхідність забезпечення і покращення спеціалізованих інституційних інструментів політики підтримки МІ інфраструктури підтримки, яка підвищує довгостроковість і мультиплікуючий ефект заходів сприяння розвитку сектору МП. Оскільки потреби сектору МСП змінюються, інфраструктура підтримки повинна бути гнучкою і швидко реагувати на ці зміни.

По-п'яте, стратегія повинна сприяти формуванню позитивної суспільної думки про малий бізнес і розумінню важливості сектору МСП серед більшості населення, щоб стимулювати широке коло людей на участь у ньому як в якості організаторів, так і в якості працівників цього сектору, а також продемонструвати широкій громадськості той потенційний внесок, який сектор МСП може зробити в економічне і соціальне благополуччя.

І, нарешті, необхідно здійснювати подальший розвиток і вдосконалення законодавчої та нормативної бази, яка б створювала умови для реалізації потенціалу сектору МБ і забезпечувала закріплення його успіху і його захист.

Висновки. Успішний стратегічний розвиток малого підприємництва має бути спрямований на підвищення конкурентоспроможності продукції, яка буде користуватися попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, та утримання конкурентних переваг, завдяки запровадженню різних стратегій розвитку, запропонованих вище.

Література

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Тов-во "Знання", КОО, 2001. – 277 с.
2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Гесць, О.В. Кужель, Є.М. Лібанова та ін.]. – К. : Держкомпідприємництво, 2008. – 326 с.
3. Школьнік О.О. Конкурентні переваги за умов стратегічного підприємництва / О.О. Школьнік // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 6. Т. 1. – С. 131–134.
4. Шпанко А. Про сутність поняття «Стратегічна конкурентоспроможність» / А. Шпанко // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 45–46.
5. Скібіцька Л. І. Менеджмент підприємницької діяльності. Книга 1. Організація бізнесу : [навч. посібник] / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Кондор, 2009. – 896 с.

References

1. Varnaliy Z.S. Small business: basic theory and practice. - K.: t-in "Knowledge", Koo, 2001. - 277 p.
2. Status and prospects of business in Ukraine: National report / K.O. Vashenko, Z.S. Varnaliy, V.Ye. Vorotin, V.M. Heyets, O.V. Kuzhel, Ye.M. Libanova etc. Kyiv: State Committee, 2008. - 326 p.
3. Shkolny O.O. Competitive advantages under conditions of strategic business. Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economics. - 2005. - № 6, T. 1. - P. 131-134.
4. Shpanko A. On the nature of "Strategic Competitiveness". Economy of Ukraine. - 2007. - № 3. - P. 45-46.
5. Skibitska L.I., Skibitsky O.M. Management business. Book 1. Business organization. Teach. Guide. K.: Condor, 2009. - 896 p.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ТА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ

Розглянуто тенденції розвитку машинобудівного комплексу Хмельницької та Сумської областей. Проведено аналіз стану та конкурентоспроможності підприємств машинобудування Хмельницької та Сумської областей. Зроблено висновок, що Сумщина має більшу інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність, ніж Хмельниччина.

Ключові слова: машинобудування, обсяги реалізованої продукції, конкурентоспроможність підприємств, темпи приросту, ринок машинобудування.

U. MANUYLOVYCH

Glukhiv National Pedagogical University. O.Dovzhenko

COMPARISON OF DEVELOPMENT BUILDING COMPLEX KHMELNITSKY AND SUMY REGION

Considers trends in engineering complex Khmelnytsky and Sumy regions. The analysis of the competitiveness of enterprises and engineering Khmelnytsky and Sumy regions. It is concluded that Sumy has greater investment attractiveness and competitiveness than Khmelnytsky. Sumy machine-building ranks first in terms of sales among other industries, speaking of Khmelnytsky region, there is a machine is not a leader and ranks only fourth place. According Sumy Machine has a powerful potential than Khmelnytsky as companies Sumy region in 2011 was sold almost 4 times as many engineering products than companies interest. In addition, Sumy is also more attractive investment than Khmelnytsky, since 2011, the capital of Sumy machine-building enterprises were invested twice as much money than the company interest.

Keywords: engineering, sales, business competitiveness, growth, market engineering.

Постановка проблеми. Машинобудування є основою економіки не лише країни, але й будь-якого її регіону, оскільки займає велику частку у реалізації промислової продукції в цілому. Саме тому визначення основних проблем та перспектив розвитку машинобудування є важливим етапом у забезпеченні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, їх інвестиційної привабливості, інноваційної діяльності та ін. На сьогоднішній день ця проблема є досить актуальною, оскільки існує велика кількість завдань, які потребують виявлення та знаходження оптимальних способів їх розв'язання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем та перспектив розвитку машинобудівної галузі Хмельницької області присвячено значну кількість праць вітчизняних науковців, зокрема Н.Л. Кудлаєнко, Н.Л. Любченко, О.А. Харун, Н.А. Єфіменко, Д.В. Малащук та ін. Серед вітчизняних науковців, які у свої працях приділяють увагу дослідженню розвитку машинобудування Сумщини слід виділити таких авторів, як О.В. Прокопенко, М.Д. Домашенко, Н. Гончарова, Л.С. Захаркіну та ін. Більшість із зазначених науковців не лише констатують певні явища, що стосуються особливостей діяльності підприємств машинобудування зазначених регіонів, але й пропонують низку заходів щодо перспектив розвитку даних підприємств.

Метою статті є дослідження та порівняльна характеристика розвитку машинобудівного комплексу Хмельницької та Сумської областей.

Виклад основного матеріалу. Машинобудівний комплекс – це система галузей, підгалузей, підприємств та організацій, діяльність яких пов'язана з виробництвом засобів виробництва та предметів народного споживання. Від рівня розвитку даного комплексу залежить не лише побутове споживання населення, а й рівень розвитку решти галузей промисловості. Машинобудівний комплекс України об'єднує понад 30 великих галузей та понад 50 підгалузей, найбільш важливими серед яких є тракторне і сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, електротехнічне й транспортне машинобудування тощо.

На Хмельниччині машинобудування є одним з основних видів промислової діяльності. За обсягами реалізації продукції ця галузь займає четверте місце після виробництва та розподілення електроенергії, газу (33%), харчової промисловості (29,4%) та виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (10,4%), оскільки частка продукції, реалізованої машинобудівними підприємствами становить 9,6% від загального обсягу промисловості [5, с. 62]. Підприємства машинобудівної галузі випускають сільськогосподарські машини, верстати, ковальсько-пресові машини, технологічне обладнання для переробних галузей агропромислового комплексу, трансформатори, електротехнічні вироби, проводи та кабелі, телевізори кольорового зображення, портативну медичну техніку, спеціальні вироби для авіаційної техніки, причепи та ін. Найбільші підприємства Хмельницької області – ПАТ “Укрелектроапарат”, ПАТ “Катіон”, ПАТ АК “Адвіс”, ПАТ “Пригма-Прес”, ПАТ “Темп”, ПАТ “Термопластавтомат”, ДП “Новатор”, АТВТ “Мотор”, завод “Електроприлад”, ВАТ “Шепетівський завод культиваторів”, ДП “Красилівський агрегатний завод”, Волочеський ВАТ “Номінал”, верстатобудівне ВАТ “Говер” у м. Городок та ін.

Що стосується Сумщини, то вона також має значний машинобудівний комплекс, який представлений рядом потужних підприємств. Найбільше з них – ВАТ “СНВО ім. М.В. Фрунзе”, що є одним з найкрупніших у Європі виробників газоперекачувальних агрегатів та комплектних компресорних станцій різного призначення; відцентрових, вакуумних, хімічних насосів; центрифуг; обладнання для хімічної, газової та нафтопереробної промисловості. У структурі виробництва машинобудування його частка перевищує 70%. Крім того, успішно працюють на зовнішньому та внутрішньому ринку ПАТ “Насосенергомаш”, концерн “Укрросметал”, ТОВ “Мотордеталь-Конотоп” тощо. Підприємства Сумського машинобудівного комплексу є найбільшими роботодавцями даної області (38,3% від загальної зайнятості в промисловості) та значними платниками податків (8,2% від загальних платежів по області). У

структурі реалізованої промислової продукції найбільше реалізується продукції підприємствами машинобудування (36,3%) та харчової промисловості (21,1%) [4].

Таблиця 1

Обсяги реалізованої машинобудівної продукції Хмельницької та Сумської областей за 2007-2011 роки

	2007	2008	2009	2010	2011
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.
Хмельницька область					
Промисловість	8972830,5	11126594,4	10140959,2	11788982,1	15007828,1
машинобудування	995241,7	1222374,1	936978,2	1118477,1	1439572,7
виробництво машин та устаткування	213497,3	271802,4	323037,1	355462,9	409853,3
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	727786,7	881912,2	536444,8	702782,3	986205,8
виробництво транспортних засобів та устаткування	53957,7	68659,5	77496,3	60231,9	43513,6
Сумська область					
Промисловість	10175542,8	13437650,9	12371741,5	14703162,8	23431528,6
машинобудування	2709429,0	3686418,6	4480711,8	3784538,5	5604209,8
виробництво машин та устаткування	2282124,5	3160170,7	3987371,5	3183490,2	4761333,2
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	127977,5	116287	63498,7	78184,5	181030,1
виробництво транспортних засобів та устаткування	299327	409960,9	429841,6	522863,8	661846,5

Джерело: [1, 2]

Результати господарської діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької та Сумської областей вважаємо за необхідне представити у вигляді таблиці 1, у якій наведено аналіз обсягів реалізованої машинобудівної продукції Хмельницької та Сумської областей за 2007-2011 роки. Відповідно до зазначених даних, можна сказати, що частка продукції, реалізованої машинобудівними підприємствами від загального обсягу промисловості у 2011 році значно зменшилась в порівнянні з 2007 роком. Зменшення обсягів реалізованої продукції спостерігається з 2009 року, що спричинене несприятливими процесами як в економіці України, так і у глобальному масштабі.

З даних таблиці 1 видно, що з 2010 року, як в Хмельницькій, так і Сумській областях спостерігалось збільшення обсягів реалізації машинобудівної продукції. Всього за 2011 рік підприємствами Хмельницької машинобудівної галузі було реалізовано продукції на 1439572,7 тис. грн. Сумськими машинобудівними підприємствами за 2011 рік було реалізовано продукції на суму 5604209,8 тис. грн. З даних за 2011 рік випливає, що підприємства Сумщини реалізують майже в 4 рази більше машинобудівної продукції, як підприємства Хмельниччини, це говорить про те, що Сумщина володіє більш потужним машинобудівним потенціалом, ніж Хмельниччина.



Рис. 1. Динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудування Хмельницької та Сумської областей за 2011 рр.

Щодо структури продукції машинобудування, то відмітимо що в 2011 році у Хмельницькій області найбільшу частку займає виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (68,5%), в той час як серед продукції машинобудування Сумської області лідером є виробництво машин та устаткування (85%). Більш докладно з динамікою обсягів реалізованої продукції машинобудування Хмельницької та Сумської областей у 2011 році можна ознайомитись з рисунка 1.

Продовжуючи аналіз даних з рисунку 1 зазначасмо, що серед реалізованої машинобудівної продукції Хмельниччини, найменшу частку займає виробництво транспортних засобів та устаткування (3%), в той час як на машинобудівних підприємствах Сумської області спостерігається протилежна тенденція, оскільки машинобудівні підприємства даної області в більшості зосередженні на виробництві машин та устаткування, а виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування займає найменшу частку серед реалізованої машинобудівної продукції.

Доповнимо проведений аналіз обсягів реалізованої промислової та машинобудівної продукції розрахунком індексів та ланцюгових темпів приросту за видами продукції, який наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка індексів та ланцюгові темпи приросту обсягів продукції машинобудування у Хмельницькій та Сумській областях за 2007-2011 роки

Роки	2007		2008		2009		2010		2011	
	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту	Індекс	Темп приросту
Region										
Машинобудування Хмельницької області	121,6	21,6	104,2	4,2	59	-41	114,8	14,8	111,3	11,3
Машинобудування Сумської області	106,8	6,8	122,8	22,8	86,5	-13,5	86,9	-13,1	119,5	19,5

Джерело: [1,2] та власні розрахунки на основі індексів промислової продукції Головного управління статистики у Хмельницькій та Сумській області

Світові кризові явища, які поширились у другому півріччі 2008 року, негативно вплинули на обсяги виробництва машинобудівного комплексу Хмельницької області, особливо вплив даних явищ помітно у 2009 році, у якому різке скорочення обсягів виробництва. Проте, починаючи з 2010 року обсяги машинобудівної продукції у Хмельницькій області починають поступово збільшуватись.

Ще більш негативним був вплив світової фінансової кризи на обсяги виробництва продукції машинобудівних підприємств Сумщини. Протягом 2009 та 2010 років спостерігався їх від'ємний темп приросту. Варто зазначити, що за досліджуваний період машинобудівні підприємства Сумщини у 2011 році змогли перевищити до кризові показники. В цілому, варто зазначити, що машинобудівний комплекс Сумщини в більшій мірі постраждав від кризових явищ в економіці ніж машинобудівний комплекс Хмельницької області, на нашу думку це пов'язано і з особливостями структури машинобудування даних областей і з більшою експортоорієнтованістю машинобудівного комплексу Сумської області.

З метою полегшення сприйняття викладених у таблиці 2 даних, наведемо динаміку темпів приросту обсягів машинобудівної продукції Хмельницької та Сумської областей в 2007-2011 роках у вигляді діаграми на рисунку 2.

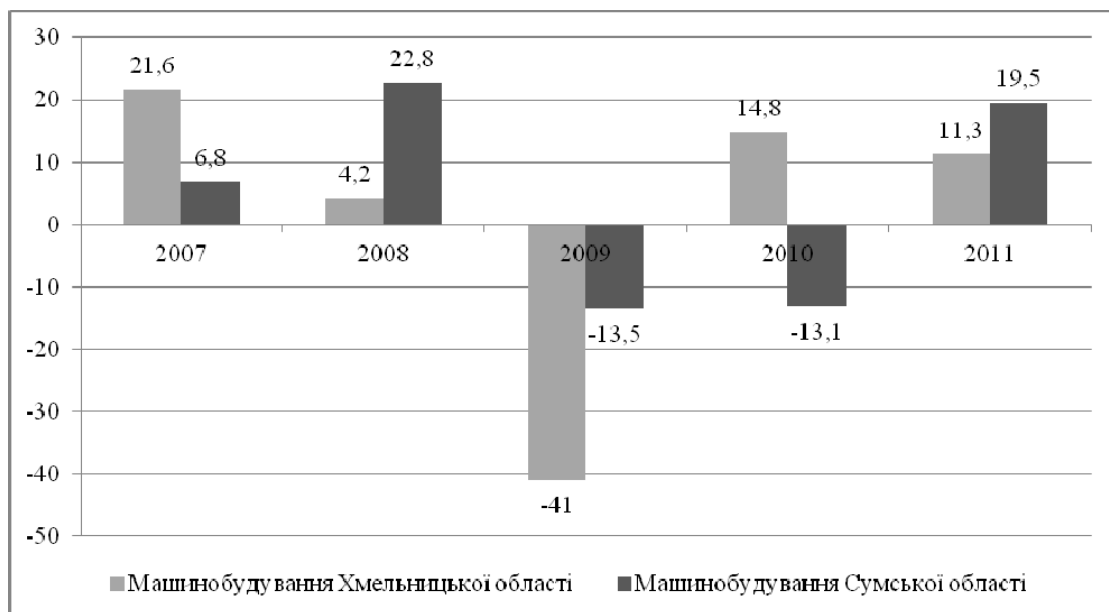


Рис. 2. Динаміка темпів приросту обсягів машинобудівної продукції Хмельницької та Сумської областей за 2007-2011 роки

Отже, аналіз даних рисунка 2 свідчить про те, що найбільш невдалим для підприємств машинобудівного комплексу Хмельницької та сумської областей виявився 2009 рік, проте вже 2010 рік машинобудівні підприємства Хмельниччини завершили з позитивною динамікою, хоча вийти на докризовий рівень вдалося лише у 2011 році.

В рамках нашого дослідження вважаємо за необхідне додатково проаналізувати інвестиційну діяльність та експортний потенціал об'єктів аналізу. Отже, інвестиційна діяльність на підприємствах Хмельниччини була розпочата у 1994 році. У 2011 році в основний капітал підприємств машинобудівної галузі було інвестовано 52277 тис. грн., а це на 23556 тис. грн. більше, в порівнянні з 2010 роком [5, с. 136].

Прямі іноземні інвестиції в машинобудівні підприємства Хмельницької області надходили з Нідерландів, Кіпру, Польщі, Німеччини, Великої Британії та інших країн.

Що ж стосовно експорту, то у 2011 році продукція машинобудування експортувалась до країн СНД, Європи, Азії, Америки та Африки. Найбільші обсяги припадають на Російську Федерацію, Німеччину та Чехію. В Росію експортувались електричні трансформатори, пульты, панелі для електричної апаратури, до Німеччини та Чехії – ізольовані проводи та кабелі різних видів [3, с. 136].

Чверть загального обсягу реалізованої продукції машинобудівної галузі Сумщини відповідає вимогам інноваційної. Щорічно підприємства машинобудування упроваджують у середньому по 45 нових технологічних процесів, десятки найменувань нових видів продукції. В основний капітал інвестується близько 100 млн. грн. Крім того, на 12 машинобудівних підприємствах працює іноземний капітал, загальна вартість якого оцінюється в 72,3 млн. дол. США.

Кількість країн світу, що інвестували машинобудівні підприємства Сумської області, за 2011р. досягла 39. Найвагоміші внески капіталу зробили інвестори з Кіпру, Нідерландів, Великої Британії, Віргінських Островів (Брит.) та Франції. На ці країни припадало 94,0% загального обсягу іноземного капіталу.

Таким чином, проаналізувавши стан машинобудівної галузі Хмельниччини та Сумщини, можна зробити такий висновок, що в Сумській області машинобудування займає перше місце за обсягами реалізації продукції серед інших галузей промисловості (36,3%), якщо говорити про Хмельницьку область, то тут машинобудування не є лідером і посідає лише четверте місце (9,6%). Відповідно Сумщина має більш потужніший машинобудівний потенціал, ніж Хмельниччина, оскільки підприємствами Сумщини за 2011 рік було реалізовано майже в 4 рази більше машинобудівної продукції, ніж підприємствами Хмельниччини. Окрім того, Сумщина має й більшу інвестиційну привабливість, ніж Хмельниччина, оскільки у 2011 році в основний капітал Сумських машинобудівних підприємств було інвестовано вдвічі більше коштів, ніж в підприємства Хмельниччини.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок про те, що розвиток машинобудівної галузі Хмельниччини також має непогані перспективи, але в порівнянні з показниками Сумської області, потрібно в першу чергу переорієнтуватись на створення новітніх зразків машинобудівної продукції, яка користується більшим попитом на ринку, більш ефективно використовувати діючі виробничі потужності та підвищувати їх технологічний рівень, розробити ефективну адресну інвестиційну політику та сформувати ефективну маркетингову політику.

Література

1. Головне управління статистики в Сумській області. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sumystat.sumy.ua/stat.html>.
2. Головне управління статистики в Хмельницькій області. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
3. Кудлаєнко С.В. Аналіз передумов виникнення кризових явищ на підприємствах машинобудівної галузі Хмельниччини / С.В. Кудлаєнко // Збірник державного Черкаського технологічного університету. – 2009. – № 23, Ч.1. – С. 145-149.
4. Стратегія соціально-економічного розвитку Сумської області на період до 2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.state-gov.sumy.ua/docs/strat_2012.pdf.
5. Харун О.А. Оцінка виробничої діяльності та мотивація персоналу машинобудівних підприємств / О.А. Харун // Хмельниччини Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 75-79.

References

1. Holovne upravlinnia statystyky v Sums'kii oblasti. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.sumystat.sumy.ua/stat.html>.
2. Holovne upravlinnia statystyky v Khmelnytskii oblasti. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
3. Kudlaienko S.V. Analiz peredumov vynyknennia kryzovykh yavyshek na pidpriemstvakh mashynobudivnoi haluzi Khmelnychchyny / S.V. Kudlaienko // Zbirnyk derzhavnoho Cherkaskoho tekhnolohichnoho universytetu. – 2009. – №23, Ch.1. – S. 145-149.
4. Stratehiia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Sums'koi oblasti na period do 2015 roku. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu http://www.state-gov.sumy.ua/docs/strat_2012.pdf.
5. Kharun O.A. Otsinka vyrobnychoi diialnosti ta motyvatsiia personalu mashynobudivnykh pidpriemstv / O.A. Kharun // Khmelnychchyny Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2011. – №2. – S. 75-79.

Рецензія/Peer review : 30.8.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

**МЕТОДИ ТА ЗАВДАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Здійснено аналіз проблем та окреслено основні завдання підприємств легкої промисловості для підвищення власної конкурентоспроможності та досягнення конкурентних переваг за умов поглиблення інтеграційних процесів.

Ключові слова: потенціал підприємства, підвищення конкурентоспроможності, конкурентні переваги.

A. FYUT
Khmelnitskiynational University

METHODS AND TASKS OF INCREASE OF LIGHT INDUSTRY ARE IN INCREASE OF COMPETITIVENESS

Research of competition potential of enterprises of light industry, and also determination of methods and basic tasks, in the increase of their competitiveness.

The analysis of problems of increase of competition potential of enterprise of light industry is carried out and the group of methods is offered for the increase of own competitiveness and understanding of competitive edges at the terms of deepening of integration processes. The first method is directed on applying of computer-assisted equipment in industry. The second method includes for itself creation of favourable terms of labour for a personnel. The third method is based on marketing activity.

Realization of the noted strategically important tasks will be given by possibility the enterprises of light industry successfully to operate at the terms of cutthroat competition.

Keywords: potential of enterprise, increase of competitiveness, competitive edges.

Постановка проблеми. Проблема підвищення конкурентного потенціалу підприємства стосується практично всіх сторін життя суспільства. Загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних товарів.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідженні конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості займалися багато економістів та вчених, серед яких Кузьмін Щ.С., Мельник О.Г., Міценко Н.Г. Стобун Ю.Т., Даневич М.В., Соловійова І.Б., Князик Ю.М., Лебідь Т.В. та багато інших дослідників

Мета дослідження. Дослідження конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості, а також визначення методів та основних завдань у підвищенні їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Результати дослідження практики функціонування підприємств легкої промисловості України дали змогу дійти висновку, що потенціал підприємства залежить від його конкурентоспроможності та подальшого розвитку. Достатній рівень конкурентоспроможності підприємства на певному ринку створює умови для його ефективного розвитку[1]. Найважливішою проблемою розвитку економіки України є підвищення ефективності суспільного виробництва при зосередженні зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції і одночасному забезпеченні повної зайнятості працездатного населення[2].

Потенціал підприємства є основою формування конкурентного потенціалу з врахуванням багатьох чинників. Кожний чинник створює конкурентні переваги, які і формують першу частину конкурентного потенціалу, тобто досягнуті конкурентні переваги. В умовах ринкової економіки забезпечення конкурентоспроможності підприємства є запорукою його комерційного успіху, який, в першу чергу, залежить від його конкурентних переваг

Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживчих товарів і послуг дозволить підприємствам легкої промисловості зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального синергитичного ефекту від цієї діяльності на конкурентному ринку. Разом з тим, найважливішою проблемою для підприємств легкої промисловості на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг.[3].

Конкурентні переваги базуються на: постійному використанні нововведень; пошуку нових, більш досконалих форм товару, що випускаються; поліпшенні якості товару на всіх етапах його розвитку та продажу; встановленні високих цін на нові товари до появи на ринку аналогічних товарів, виготовлених конкурентами; сервісному обслуговуванні постачальників, споживачів. Такі конкурентні переваги сьогодні перебувають під пильною увагою законодавства, оскільки вони безпосередньо стосуються ряду відносин, що є об'єктом правового регулювання. Зокрема, це правовідносини, що впливають із захисту прав споживачів, об'єктів інтелектуальної власності, зловживання монополічним становищем, установлення цін на товари та послуги тощо[4].

При дослідженні конкурентного потенціалу підприємств легкої промисловості зроблено висновок, що для досягнення конкурентоспроможності підприємства та вдало використаних переваг слід застосувати відповідні методи, які впливають на підвищення конкурентного потенціалу підприємства.

Перший метод спрямований на: впровадження комп'ютеризованого швейного обладнання; застосування нових рішень щодо технологічного та організаційного оснащення швейного обладнання; впровадження у виробництво системи САПР, АСТП (автоматизована система технологічної підготовки виробництва), АСУП (автоматизована система управління виробництвом), які разом формують гнучку виробничу систему.

Удосконалення швейного обладнання суттєво впливає на виготовлення конкурентоспроможних виробів швейними підприємствами. Швейне обладнання дозволяє не тільки механізувати й автоматизувати виконання

операцій з підготовки та виготовленню швейних виробів, зменшивши їх трудомісткість і підвищивши продуктивність їх виконання, але також поліпшити якість виробів, створюючи їх не тільки у повній відповідності з традиційними вимогами, але і з особливими властивостями і конструкційним виконанням. Випуск конкурентоспроможних виробів вимагає гнучкості виробництва, технологічних можливостей машини. Впровадження числового програмного управління дозволяє не тільки спростити режим управління машиною, забезпечити оптимальні режими здійснення процесу, але і натисканням на клавішу змінювати технологічні можливості машини. Застосування числового програмного управління дозволяє істотно розширити технологічні можливості машини без істотного конструкційного ускладнення. [5].

Другий метод включає в себе: створення сприятливих умов праці для персоналу; модернізацію робочих місць; відновлення та вдосконалення навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації персоналу на підприємстві; впровадження нових систем преміювання до завдань інноваційного розвитку, випуску високоякісної продукції; запровадження ефективних форм організації праці та скорочення невинуватих втрат усіх видів ресурсів.

В умовах сучасної економічної кризи в Україні і в світі проблеми збереження конкурентоспроможних кадрів набувають актуального значення для кожного підприємства. Значну роль у підтриманні конкурентоспроможності працівників грає тісна взаємодія роботодавця та профспілки в питаннях оплати праці, підвищення кваліфікації, поліпшенні умов праці тощо[6].

Третій метод базується на маркетинговій діяльності, а саме: високому рівні якості сировини, процесах обробки, транспортування, зберігання продукції; відповідності стандартам якості; відповідності вимогам споживачів; високій репутації підприємства; знаннях споживачів; високому рівні зацікавленості суспільства; опитуванні споживачів; слідкуванні за продажем продукції.

Для виробництва конкурентоспроможної продукції та покращання своїх позицій на ринку підприємству необхідно ретельно оцінювати свої можливості та використовувати різні методи та інструменти для досягнення бажаного результату. Зокрема, важливого значення набувають маркетингові чинники створення конкурентних переваг. Конкурентоспроможна продукція є передумовою формування конкурентних переваг торгової марки (бренду). В процесі управління конкурентоспроможністю торгової марки визначальне місце займає саме маркетинг. Маркетингові чинники формують індивідуальність, тобто здатність марки мати власні неповторні ознаки порівняно з марками конкурентів; цінності – позитивні асоціації, важливі з точки зору представників цільового ринку й асоційовані з цією маркою [7].

Висновки. Здійснення зазначених стратегічно важливих завдань дасть можливість підприємствам легкої промисловості успішно діяти за умов жорсткої конкуренції.

Література

1. Кузьмін Щ.Є., Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2001. – № 1. – С.155-166.
2. Міценко Н.Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.3. – С.243-247
3. Балабанова І.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/38882.doc.htm
4. Стовбун Ю.Т. Конкурентні переваги підприємства як необхідна умова виходу економіки України з тіні // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Вип.№ 5. – Том 1. – С.100-107
5. Соловйова І.Б. Устаткування підприємств легкої промисловості // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.docdat.com/text/4255/index-1.html?page=10>
6. Даневич М.В. Підвищення та збереження конкурентоспроможності працівників на засадах партнерства // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2009. – № 15. – С.264-267
7. Князик Ю.М., Лебідь Т.В. Вплив маркетингових чинників на формування конкурентоспроможності промислових підприємств // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 44-50.

References

1. Kuzmin Shch.Ye., Melnyk O.H. Diahnostyka potentsialu pidprijemstva // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2001. – No1. – pp.155-166.
2. Mitsenko N.H. Konkurentospromozhnist i konkurentni perevahy pidprijemstva v suchasnykh rynkovykh umovakh // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. – No19.3. – pp.243-247
3. Balabanova I.V. Konkurentnyi potentsial yak osnova formuvannia konkurentnykh perevah // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/38882.doc.htm
4. Stovbun Yu.T. Konkurentni perevahy pidprijemstva yak neobkhdna umova vykhodu ekonomiky Ukrainy z tini // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. – 2009. – Vyp.No5. – Tom 1. – pp.100-107
5. Soloviova I.B. Ustatkuvannia pidprijemstv lehkoj promyslovosti // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukr.docdat.com/text/4255/index-1.html?page=10>
6. Danevych M.V. Pidvyshchennia ta zberezhennia konkurentospromozhnosti pratsivnykiv na zasadah partnerstva // Zbirnyk naukovykh prats Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. – 2009. – No15. – pp.264-267
7. Kniazuk Yu.M., Lebid T.V. Vplyv marketynhovykh chynnykiv na formuvannia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidprijemstv // Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2011. – No704. – pp.44-50.

Рецензія/Peer review : 10.9.2013 р. Надрукована/Printed : 25.9.2013 р.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ
ЗА УМОВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 330.131.7

О.Ф. ЯРЕМЕНКО

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ
КРАЇННОГО РИЗИКУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У статті досліджуються питання країнного ризику, його змісту, класифікації та методи оцінки. Наводиться аналіз найбільш розповсюджених методів оцінки країнних ризиків, їх переваги та недоліки.

Ключові слова: ризик, країнний ризик, макроризик, мікроризик, експертні методи, економетричні моделі, вбудовані моделі.

O. YAREMENKO

Khmelnytsky National University

FEATURES OF COUNTRY RISK IN INTERNATIONAL BUSINESS

The paper studies the issues of country risk, content, classification and evaluation methods. The analysis of the most common methods for assessing country risk, their advantages and disadvantages.

Keywords: risk, country risk, macro risks, micro risk, expert methods, econometric models, built-in models.

Вступ. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами кількох країн іншій тощо, забезпечують залученням у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу в своїх країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ризик займав в економічній теорії та підприємницькій практиці важливе місце. Дослідженню ризику були присвячені роботи А. Сміта, Дж. Мілля, Й. Шумпетера, Дж. Кейнса, а також сучасних дослідників – Д. Ліндлея, В.Д. Рудашевського, В.В. Вітлінського, Л.Г. Шакунової та інших. Проте питанням країнного ризику в сучасних вітчизняних дослідженнях не приділяється достатньої уваги.

Метою статті є дослідження особливостей оцінки ризиків, пов'язаних зі здійсненням міжнародної діяльності на макрорівні.

Виклад основного матеріалу. Конкретні вигоди міжнародного бізнесу пов'язані з отриманням додаткового прибутку з урахуванням таких факторів, як доступ до зарубіжних ринків робочої сили (ціна, кваліфікація); вихід до родовищ корисних копалин і джерел сировини; прагнення нових ринків збуту; збільшення обсягів виробництва і зниження собівартості виробів (ефект масштабу і крива досвіду); зменшення валютних ризиків.

Все це дозволяє виділити основні риси міжнародного бізнесу:

1. Отримання прибутку міжнародними корпораціями, використовуючи переваги виходу за межі виключно національних кордонів.

2. Підприємці прагнуть використовувати додаткові економічні можливості, що впливають із ресурсних особливостей зарубіжних ринків; місткості зарубіжних ринків; правових особливостей зарубіжних країн; специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин, що регулюються відповідними формами міждержавної взаємодії.

3. Міжнародний бізнес суттєво варіаційний залежно від глибини рівня інтернаціоналізації: від разових поставок на зарубіжний ринок до розвинутої структури МНК.

4. Внаслідок інтернаціоналізації будь-якому бізнесу стає максимально доступним глобальний бізнес-сервіс пакету різноманітних послуг: від наукових до фінансових і від транспортних до підбору інтернаціональних колективів.

5. Врахування в бізнесі культурного фактора, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній бізнес.

6. Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень тощо.

7. Міжнародний бізнес як система поновлюваних і складно взаємодіючих професійних знань принципово вищого рівня, ніж наявна в будь-якому національному бізнесі.

8. Міжнародний бізнес вбирає найкращі національні зразки, все найкраще у світовій практиці.

9. Інформація — головний стратегічний ресурс, а адаптація — головна стратегічна зброя.

10. Принципова відмінність міжнародного бізнесу полягає в оберненій оцінці внутрішньодержавної ситуації: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути оцінені міжнародною фірмою по-іншому, оскільки саме ці тенденції можуть відкрити фірмі додаткові можливості бізнесу.

11. На відміну від внутрішньодержавної конкуренції, міжнародний бізнес може відчувати підтримку своєї держави у боротьбі з конкурентами в багатьох неясних формах.

Все це обумовлює важливість дослідження ризиків із якими стикаються виробники, виходячи на закордонні ринки.

Для подолання невизначеності, з якою стикається бізнес за кордоном, проводиться аналіз ризику країни (country risk). При дослідженні країнного ризику необхідно враховувати взаємозалежність і взаємообумовленість економічних, соціальних і політичних факторів. Усю сукупність країнних ризиків дослідниками пропонується розподіляти на некомерційні (або політичні) та комерційні (рис 1.).

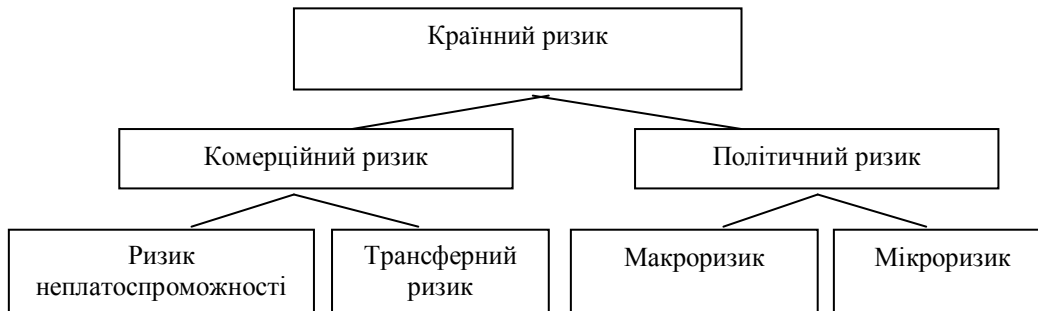


Рис. 1. Види країнного ризику

Останній, залежно від рівня впливу, ділиться на рівні:

- 1) держави – ризик неплатоспроможності (sovereign risk), асоціюється з наданням позик іноземним урядам;
- 2) компаній – трансферний ризик (transferrisk) – ризик того, що при проведенні економічної політики окрема країна може накласти обмеження на переведення капіталу, дивідендів і відсотків іноземним кредиторам та інвесторам [6].

Під політичним ризиком науковцями пропонується розуміти ймовірність фінансових втрат в результаті впливу несприятливих політичних факторів у іншій країні [2].

В. Вестон і Б. Сорож визначають політичний ризик як дію національного уряду, який заважає проведенню ділових операцій, зміні умов угод або призводить до конфіскації власності іноземних компаній. Дослідники політичного ризику розподіляють його на макроризик і мікроризик. При цьому під макроризиком розуміють ймовірність політичних подій, які матимуть вплив на усіх іноземних суб'єктів. Мікроризик – це ризик, який є специфічним для галузі, фірми або проекту.

Ч.Кеннеді запропонував поділ політичного ризику на екстра-легальний і легально-урядовий. Екстра-легальний ризик означає будь-яку подію, джерело якого знаходиться в поза існуючих легітимних структурах країни: тероризм, саботаж, військовий переворот, революція. Легально-урядовий ризик є прямим продуктом поточного політичного процесу і включає такі події як демократичні вибори, що призводять до нового уряду і змін у законодавстві, що стосується торгівлі, праці, спільних підприємств, грошової політики [4].

До кінця 70-х більшість міжнародних фірм обмежували свій аналіз політичного клімату в країні якісними оцінками, проведеними за використанням методів «old hands» («старих знайомих») і «grand tours» («великих турів»). Аналіз проводився не регулярно, а лише в тих випадках, коли вирішувалося питання про нові інвестиції. Якщо політичний ризик здавався занадто високим, інвестиції або не здійснювалися (принцип «go / no go»), або до вартості проекту додавалася «премія за ризик» для врахування високої ймовірності втрат. До того часу, поки не відбувалося значного погіршення ситуації, політичний рейтинг країни не переглядався.

Оцінки політичного ризику за методом «oldhands» представляють собою традиційні звіти, складені фахівцями, що володіють знаннями про відповідну країну і підтримуючими контакти з впливовими і добре поінформованими особами в цій країні (вченими, дипломатами, журналістами, бізнесменами). Головним недоліком цього методу є те, що компанії у великій мірі доводиться покладатися на думку аутсайдерів.

Метод «grand tour» передбачає відвідування групою експертів досліджувану країну і налагодження там контактів з місцевими лідерами, урядовцями та бізнесменами. Негативною рисою цього методу є можливе прикрашання інформації і зайвий оптимістичний прогноз.

Глобалізаційні процеси призвели до обмеження використання традиційних методів оцінки ризику і необхідності розробки нових. На сьогодні найбільш відомими методиками оцінки є рейтинги Moody's Investors Services, Euromoney, Business Environment Risk Intelligence (BERI), FitchIBCА, методика агентства «Credit Risk International», The Economist, Political Risk Services: International Country Risk Guide (ICRG) тощо.

Специфічна природа країнних ризиків призвела до необхідності систематичного аналізу як макроекономічних даних, так і залучення деяких суб'єктивних елементів.

Сучасні дослідження існуючі моделі оцінки країнного ризику дозволяють розділити на кілька груп (підходів). Серед них найчастіше виділяють наступні.

Кількісний підхід (моделі PSSI; Ecological Approach; Political System Stability Index; Knudsen's Ecological Approach) до оцінки країнного ризику дозволяє порівнювати країни із різним ступенем ризику, використовуючи єдиний числовий показник ризику, який сумує відносний вплив певної кількості соціально-політичних факторів через сукупність політичних і соціальних індикаторів. Головним недоліком цього підходу є використання вузького визначення політичного ризику, вибір факторів і визначення їх ваги. Ще однією проблемою кількісних методів оцінки є галузева (проектна) орієнтованість більшості країнних ризиків (наприклад політична нестабільність може сприяти розвитку одних галузей і завдавати збитків іншим).

Найбільш якісним методом, на думку Подколзіної І.А. [4], є метод Delphi (Дельфі), за яким на першому етапі аналітики компанії розробляють систему змінних для конкретного випадку, а потім залучають широке коло експертів, які визначають вагу кожної змінної для розглянутої країни. Якісний підхід дозволяє оцінити специфіку

кожної конкретної ситуації. У деяких випадках дослідження різних специфічних елементів, які визначають ситуацію, може бути більш важливим, ніж проведення систематичної кількісної оцінки. Недоліком цього методу, як і усіх експертних методів, є суб'єктивність оцінок.

Інші методи, які є зазвичай кінцевим продуктом багатоступеневого консультативного процесу, до якого може бути залучений або не залучений метод Delphi.

Деякі із цих звітів використовують економетричні дані, але головною їх характеристикою є ранжування значної кількості країн у відповідності до певної логіки аналізу. Сучасною найбільш відомою службою є фірма «BERI» (Business Environment Risk Index). Складання рейтингу країн за рівнем ризику включає в себе кілька етапів: вибір змінних (політична стабільність, ступінь економічного зростання, ступінь інфляції, рівень націоналізації тощо), визначення ваги кожної змінної (максимальна вага має змінна політичної стабільності), обробка показників за методом Delphi з використанням експертної шкали, виведення сумарного індексу, теоретично розташованого в межах від 0 до 100 (мінімальний індекс означає максимальний ризик, і навпаки). За допомогою моделі BERI (Business Environment Risk Index) 4 рази на рік отримують так званий індекс BERI, який застосовується для поточного аналізу економіко-політичної ситуації в будь-якій країні, регіоні чи районі. Його визначають шляхом опитування 100 експертів-фахівців у галузі економіки, соціології, юриспруденції та психології. Вони анонімно відповідають на 15 запитань, які і є оціночними критеріями. Кожне з цих питань має свій максимальна питома вага у відсотках із загальною сумою 100 і оцінюється також у балах, маючи 5 варіантів - від 0 (неприйнятно) до 4. Індекс носить синтетичний характер, тобто включає 15 економічних і гуманітарних чинників. Чим вище кількість набраних балів, тим нижче рівень ризику країни.

Оцінка ризику країни за Economist Intelligence Unit проводиться для 100 країн і базується на чотирьох складових: політичний ризик (22% у загальній оцінці; складається з 11 показників); ризик економічної політики (28%; 27 змінних); економіко-структурному ризику (27%; 28 змінних) і ризик ліквідності (23%; 10 змінних). Отримані чисельні значення ризику, розташовані на шкалі – 0 (найнижчий ризик), 100 (найвищий ризик), конвертуються відповідно в буквену шкалу: А-Е.

Euromoney у своїй моделі оцінки рівня ризику країни використовує оцінки по 9 категоріям: економічні дані (25% в оцінці), політичний ризик (25%), боргові показники (10%), Невиплачувані або реструктуровані в часі борги (10%), кредитний рейтинг (10%), доступ до банківських фінансів (5%), доступ до короткострокових фінансів (5%), доступ до ринків капіталу (5%), дискаунт по форфейтингу (5%). При цьому оцінка політичного ризику проводиться на основі експертних висновків за шкалою від 0 (високий ризик) до 10 (низький ризик). Результуюче значення ризику країни варіюється від 0 (найбільший ризик) до 100 (найменший). Дані числові значення конвертуються в 10 буквених категорій: від ААА до N/R.

Вимірювання рівня ризику кредитоспроможності (більше 135 країн), проведене агентством Institutional Investor (II), побудовано на опитуванні експертів, які виділяють і оцінюють найбільш істотні для ризику фактори. Отримані оцінки зважуються залежно від експерта і усереднюються. Підсумковий рейтинг лежить в числовому проміжку від 0 (дуже висока ймовірність дефолту) до 100 (найменша ймовірність дефолту).

При оцінці суверенного кредитного ризику Moody's Investor Service аналізує як політичну (6 показників), так і економічну (7 показників) обстановку в країні. Отримувані в ході цього процесу оцінки рівня ризику приймають буквено-цифрове значення по 21-символьній шкалою: від ААА до С.

Рейтингова методологія Standart&Poor's Ratings Group (S & P) заснована на результатах прогнозування здатності обслуговувати борги, ймовірності дефолту. Вона включає в себе оцінку політичного ризику (3 фактори) як бажання країни платити вчасно за боргами і економічного (5 факторів) як здатність платити за боргами. Ранжировка країн здійснюється на основі 3-буквеної рейтингової системи: від ААА до D.

Ще однією методикою є визначення рівня ризику країни, яка розроблена Швейцарською банківською корпорацією. За нею аналіз здійснюється у три етапи. На першому проводиться визначення і збір основних показників, їх оцінка та поточний (оперативний) аналіз. На другому етапі здійснюється незалежний прогноз, і за допомогою оцінок результатів першого етапу визначається рівень ризику країни для конкретного району, регіону, держави. Останній етап аналізу полягає у визначенні рівня сукупного ризику країни і рівня кредитоспроможності країни (регіону, району), її фінансової стійкості та ділової активності її суб'єктів.

Найбільш складний, але ефективний підхід розроблений Shell Oil для оцінки можливості розвідки, розробки і переробки нафти у певній країні та його різновиди (моделі Risk Insights, Inc.), що включають формальну специфікацію співвідношень досліджуваних елементів, експертні думки, опрацьовані методом лімітування хибних думок. Головним обмеженням його є витратність.

Серед російських методик комплексної оцінки інвестиційного клімату країни слід виділити розробку компанії «Юніверс». Виділяють три групи інвестиційних ризиків: соціально-політичний ризик, внутрішньо-економічний ризик, зовнішньоекономічний ризик. Кожна група ризиків описується певною кількістю факторів (показників). Значення цих показників оцінюються від 1 – кращі, до 10 – гірші, і визначаються розрахунковим або експертним шляхом в балах, причому кожен з показників в системі оцінки має свою вагу, відповідний його значущості. Кожна з груп ризиків включає близько п'ятнадцяти факторів. Три основні групи інвестиційних ризиків, що виділяються в методиці «Юніверс»: соціально-політичний ризик; внутрішньоекономічний ризик; зовнішньоекономічний ризик.

Усі наведені моделі мають певні переваги і недоліки. Недоліком експертних методів є те, що у них не завжди чітко прослідковуються причинний зв'язок, що викликає труднощі у застосуванні для вирішення специфічних завдань. Економетричні моделі мають недоліком складність забезпечення поточними джерелами даних більшості незалежних змінних, необхідних для аналізу. Вбудовані моделі є витратні, тривалі і географічно обмежені.

Зважаючи на це, оптимальний підхід повинен сполучати кращі властивості кожного із методів і давати можливість вимірювати ризики та інтерпретувати їх відповідно до потреб. Для адекватного аналізу необхідно

проведення докладних досліджень окремих регіонів (або їх груп), врахування ваги кожного регіону, включення регіональних індикаторів в загальну схему оцінки країнних ризиків.

Література

1. Буянов В.П. Управление рисками / Буянов В.П., Кирсанов К.А., Михайлов Л.А. – М. : Экзамен, 2002. – 158 с.
2. Клапків М.С. Питання етимології економічного ризику / М.С. Клапків // Фінанси України – 2001. – № 4. – С. 14–20.
3. Кузнецова Н.В. Управление рисками / Н.В. Кузнецова. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного университета, 2004. – 168 с.
4. Самойлов В. Управление в условиях неопределенности: термодинамический подход / В. Самойлов // Экономические стратегии. – 2003. – № 1. – С. 76 – 82.
5. Подколзина И.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска в зарубежных исследованиях / И. А. Подколзина // Вестник Московского Университета. Серия 12. Политические Науки. – 1996. – № 5. – С. 27–30.
6. Хохлов Н.В. Управление риском : [учебное пособие для вузов] / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 36 с.

References

1. Buyanov V.P. Upravleniya riskmi / Buyanov V.P., Kirsanov K.A., Mihaylov L.A. – M.: Ekzamen, 2002. – 158 s.
2. Klapkiv M.S. Pitannya etimologii Yiekonomichnogo riziku /M.S. Klapkiv // Flnansi UkraYini – 2001. – # 4. – S. 14-20.
3. Kuznetsova N.V. Upravlenieriskami / N.V.Kuznetsova. – Vladivostok: Izdatelstvo Dalnevostochnoho universiteta, 2004. – 168 s.
4. Samoylov V. Upravlenie v usloviyah neopredefennosti: termodinamicheskij podhod / V. Samoylov // Ekonomicheskie strategii. – 2003. – #1. – S.76 – 82.
5. Podkolzina I.A. Problemyi definitsii i otsenki politicheskogo riska v zarubezhnyih issledovaniyah. / I. A. Podkolzina // Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriya 12. – Politicheskie Nauki. – 1996. – #5.– S. 27–30.].
6. Hohlov N.V. Upravlenie riskom: Uchebnoe posobie dlya vuzov. / N.V. Hohlov. – M.: YuNITI-DANA, 1999. – 36 s.

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р. Надрукована/Printed :8.9.2013 р.

УДК 658.155

О.П. КИРДАН

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ДИАЛЕКТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА ЛОГІКА ФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Досліджено проблему функціонування податку на додану вартість у працях вітчизняних учених. Проаналізовано зміст публікацій щодо впливу ПДВ на діяльність суб'єктів підприємництва; діючого механізму справляння, можливих напрямів подальшого вдосконалення його адміністрування. Розглянуто суть податку на додану вартість як економічної категорії через дослідження поняття та структури доданої вартості, окреслено історію його становлення. Розкрито порядок формування доданої вартості. Встановлено взаємозалежність між об'єктом оподаткування та доданою вартістю. Проаналізовано способи збору ПДВ та проблеми його застосування.

Ключові слова: податок на додану вартість (ПДВ), додана вартість, непряме оподаткування, економічна ефективність, прибуток, податкова база, методи збору ПДВ.

O. KIRDAN

Pavlo Tychyna Uman state pedagogical university

THE PROBLEM OF FUNCTIONING OF THE TAX ON ADDED VALUE IN THE WORKS OF UKRAINIAN SCIENTISTS WAS INVESTIGATED

The content of varies publications about the influence of the tax on added value (TAV) on subjects of the enterprises activity; functioning mechanism of its arrangement, indemnity and income; the role of given tax in the forming of income base of the budget and possible ways of further improvement of its administration were analyzed. The author said, that in spite of varies investigations of the Ukrainian and foreign scientists some problems on the added value up today have discursive character.

The subject matter of the tax on added value as an economic category through the investigation of the notion and structure of the added value it was defined the history of its foundation was researched. The order of the formation of the added value was defined. The interdependence between the object of the taxing and added value was stated. The ways of the collecting of the TAV and the problems of its implement was analyzed.

Keywords: the tax on added value (TAV), added value, indirect taxing, economic efficiency, taxing base, ways of the collecting of the TAV.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний стан становлення соціально-ринкового способу господарювання потребує розв'язання цілого ряду проблем, пов'язаних із системою оподаткування. У зв'язку з цим необхідним є розкриття економічної суті доданої вартості й, відповідно, податку на додану вартість як сучасної форми непрямого оподаткування. Податок на додану вартість належить до найбільш поширених у світі непрямих податків. Наявність його у складі загальнодержавних податків є обов'язковою умовою членства в ЄС. Сьогодні в економіці існує гостра необхідність розробки критеріїв економічної ефективності його застосування та відповідності впливу на суб'єкти господарювання, дослідження діалектики та економічної логіки формування податку на додану вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Треба зауважити, що дослідження податку на додану вартість проводили як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці протягом тривалого періоду, оскільки з подібними проблемами стикалися практично всі країни, що впроваджували ПДВ. Серед зарубіжних учених на особливу увагу заслуговують праці Дж. Стігліца, С. Брю, Д. Макконнела, А. Сігіневича, В. Сіменса, Т. Адамса, М. Лоре та ін.

Питання функціонування ПДВ часто виступали предметом досліджень науковців і розглядалися у працях О. Амоші, В. Андрушенка, А. Даниленка, В. Ланового, І. Луїної, А. Соколовської, С. Терьохіна, В. Пинзеника, В. Федосова, Ф. Ярошенка та ін.

Серед досліджень останніх років варто виділити публікацію А. Поддєрьогіна, у якій автор розглянув вплив податку на додану вартість на діяльність суб'єктів підприємництва при сплаті ПДВ в бюджет, а також в процесі їх господарської діяльності через механізм формування і погашення податкового кредиту; професором визначено можливі напрями зменшення негативного впливу податку на додану вартість на платоспроможність суб'єктів підприємництва шляхом вдосконалення податкового планування [1].

У дослідженні О. Терешко та М. Мудь проаналізували діючий механізм справляння ПДВ, визначили роль даного податку у формуванні дохідної бази бюджету та можливих напрямів подальшого вдосконалення адміністрування ПДВ в Україні [2]. У статті «Податок на додану вартість: економічна природа, проблеми обґрунтованості відшкодування і механізм їх розв'язання» Н. Подолух проаналізував діючу практику відшкодування та надходження ПДВ в Україні, зміни та нововведення, пов'язані з прийняттям Податкового кодексу України [3].

Публікації Л. Тулуш присвячені дослідженню сутності і ролі податку на додану вартість в економічній системі держави та його функціонуванню у сільському господарстві (проаналізовано досвід ЄС) [4; 5]. У монографічних дослідженнях В. Загорського [6] та Ю. Іванова [7] досліджено теоретичні основи оподаткування та податкової політики в Україні. Наукові праці В. Порохні [8] та А. Мороз [9] присвячені дослідженню економічної сутності ПДВ та механізму його справляння. В наукових розвідках І. Поливяної [11], А. Нікітішина [12] Д. Серебрянського [13], Т. Чижової [14] автори окреслюють сучасні реалії адміністрування ПДВ та пропонують напрями удосконалення механізму його стягнення. Однак, попри численні дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців не всі аспекти цієї складної багатогранної проблеми з'ясовано і вирішено, деякі питання податку на додану вартість і до сьогодні мають дискусійний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недоліки у відпрацьованні механізму справляння ПДВ призводять до відволікання оборотних коштів, затримки платежів та розрахунків між підприємствами, появи корупційної складової, нерационального розподілу податкового навантаження та ряду інших проблем, що складають неповний перелік кожна складова якого потребує негайного вирішення. Однак, потреба подальших пошуків оптимальних рішень даної проблеми залишається гострою як в теоретичному, так і практичному плані. Відтак, виникає необхідність окреслення можливих напрямів зменшення негативного впливу ПДВ на платоспроможність суб'єктів підприємництва шляхом удосконалення податкового планування. Вивчення механізму сплати податків, їх вплив на фінансовий стан, платоспроможність, фінансовий результат діяльності підприємств стосуються всіх податків. Однак, необхідно констатувати, що надзвичайно актуальним і досить складним є дослідження діалектики та економічної логіки формування ПДВ. Актуальність такого дослідження можна аргументувати тим, що платниками ПДВ є велика кількість суб'єктів підприємництва в різних сферах, які мають власні економічні інтереси.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні діалектики та економічної логіки формування податку на додану вартість. Відповідно до мети статті нами визначено такі завдання: розглянути суть податку на додану вартість як економічної категорії через дослідження поняття та структури доданої вартості; розкрити суть та порядок формування доданої вартості; встановити взаємозалежність між об'єктом оподаткування та доданою вартістю; проаналізувати способи збору ПДВ. Об'єктом дослідження є податок на додану вартість як економічна категорія.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податок на додану вартість має тривалу та цікаву історію. Вперше інтерес до ПДВ з'явився в 1920-х роках, коли він розглядався як різновид податку з продажу. Оскільки податок застосовувався тільки до добавленої цінності, а не до всієї виручки, він дозволяв позбутися багаторазового оподаткування тих самих виробничих затрат під час продажів проміжних продуктів і кінцевого продажу споживачу. ПДВ був запропонований в Німеччині В. Сіменсом і мав першу назву «облагороджений обіговий податок». До формування системи ПДВ мали відношення Т. Адамс, який навіть пропонував замінити американський податок з доходів корпорацій на податок на додану вартість, та французький економіст М. Лоре.

У багатьох країнах у другій половині ХХ ст. відбувається перехід від оподаткування обороту до оподаткування доданої вартості. ПДВ набув широкого поширення – спочатку в країнах Європи (кінець 60-х – початок 70-х рр.) і дещо пізніше в країнах Азії, Африки і Латинської Америки. На сьогодні даний податок стягується практично у всіх промислово розвинутих країнах. Поряд з цим, слід також відзначити, що даний податок й досі не запроваджений у таких країнах як Австрія, Швейцарія, США. У кінці 80-х – на початку 90-х рр. ХХ століття ПДВ було введено в країнах Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія), а також в деяких країнах СНД (Білорусь, Казахстан). В Україні і Росії його запроваджено в 1992 році.

Податок на додану вартість – частина новоствореної вартості, що сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг. ПДВ є непрямим податком та одним із різновидів універсальних акцизів.

Економічна сутність ПДВ, з погляду О. Жукевич, полягає в тому, що ним оподатковують лише додану вартість, як різницю між вартістю продажу та вартістю придбання товару чи послуги на конкретному етапі. Це досягається завдяки тому, що підприємство, яке є платником ПДВ, отримує податковий кредит на всі оподатковані закупівлі товарів чи послуг у підприємства, зареєстрованого платником ПДВ [15].

Податок на додану вартість є ціноутворюючим елементом, він може істотно впливати на загальний рівень цін, оскільки входить до ціни реалізованих товарів (виконаних робіт і наданих послуг). Відтак, цей податок обмежує величину прибутку підприємств, тому що в умовах конкуренції не завжди можливе підвищення ціни на величину цього податку, особливо у випадках підвищення ставки ПДВ. З погляду О. Василика та К. Павлюк ПДВ: «Чи не найважливіший деструктивний елемент податкової системи України. Річ у тім, що тут об'єктом оподаткування виступає не дохід, а видатки. Він входить до ціни товару чи послуги, що при високих цінах скорочує споживання, а скорочення споживання веде до скорочення виробництва» [16, с.41].

Таким чином, викладене вище дає підстави для висновку, що підвищення цін на суму цього податку може призвести до зниження попиту, адже ПДВ, який сплачує підприємство, прямо пропорційний еластичності попиту на продукцію та обернено пропорційний еластичності пропозиції. Коли сформовані на ринку попит і пропозиція дають змогу встановлювати ціну, включаючи до неї ПДВ, на рівні, що задовольняє потреби підприємства для продовження господарської діяльності, то тягар податку несе кінцевий споживач. Якщо ж такі умови відсутні, то витрати зі сплати ПДВ лягатимуть на продавця товару (виробника). Враховуючи це, підприємству необхідно сформувати ціну на товари (роботи, послуги) таким чином, щоб сплачений податок не призвів до скорочення попиту, зниження обсягів продажу і прибутку, відволікання обігових коштів, зниження фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та фінансових труднощів у майбутньому.

Застосування непрямих податків визначено тим, що вони мають досить широку базу оподаткування, містять в собі певну регулюючу функцію, є джерелом доходів бюджету країни та ін. ПДВ відносять до групи непрямих податків, оскільки він являється різновидом універсальних акцизів (в групу відносять акцизний збір та мито).

Широке застосування непрямих податків у більшості країн зумовлене, у першу чергу, фіскальними вигодами. Вони мають широку базу оподаткування, оскільки охоплюють предмети широкого споживання. Однак, було б неправильно заперечувати їх регулюючу дію. На суму непрямих податків відповідно зростає ціна товарів, що впливає на їх виробництво й реалізацію. Крім того, непрямі податки, сплачуються непомітно для споживача, втрачається безпосередній зв'язок між сплатою податку та усвідомленням цього саме як сплати податку. Покупець просто не задумується над тим, що він сплачує податок в ціні товару. Оскільки непрямі податки сплачуються громадянами з доходів, які спрямовуються на поживання, більше податків сплачують ті громадяни, які більше споживають, мають більш високі доходи [17, с.119]

Відповідно завдань статті детальніше зупинимось на сутності та логіці формування податку на додану вартість. Зазначимо, що податок на додану вартість належить до типу податків, які можна назвати непрямими загальними податками на споживання. У класифікації, розробленій країнами ОЕСР, яка побудована за ознакою узагальненого і укрупненого об'єкту оподаткування, ПДВ відноситься до класу «податків на товари і послуги». У європейських країнах його часто називають податком з продажу, податком з обігу (нетто-податком з обігу), використовують термін «універсальний акциз». Тобто ПДВ – модифікована форма податку з обороту в багаторівневій формі. Він зберігає переваги інших податків на споживання, однак позбавлений їх основних вад. Як і податок з обороту, ПДВ стягується на кожній стадії виробництва і реалізації продукції. Однак, оскільки оподатковується лише вартість, додана на кожній стадії, сума ПДВ залежить від реального внеску цієї стадії у вартість кінцевого продукту, яка дорівнює сумі доданих вартостей усіх стадій виробництва та обігу. Тому цей податок не залежить від зміни кількості стадій обігу товарів, тобто від зміни організаційної структури економіки. Він також більш нейтральний з точки зору умов ринкової конкуренції, оскільки не стимулює вертикальної інтеграції.

ПДВ (Value Added Tax або VAT) – це непрямий податок, один з різновидів універсальних акцизів, який сплачується на кожній стадії руху товарів, робіт, послуг від виробництва до кінцевого споживання, пропорційно до вартості, створеної на цій стадії. Податок включається до ціни товарів, робіт, послуг, і в підсумку, перекладається на їх кінцевого споживача (який є фактичним платником ПДВ), а підприємства (які є платниками з точки зору законодавства) компенсують ПДВ, сплачений при придбанні ресурсів за рахунок ПДВ, отриманого від покупців за реалізовану продукцію. ПДВ охоплює як товарообіг на внутрішньому ринку, так і оборот зовнішньої торгівлі.

Отже, податок на додану вартість – податок, яким обкладається вклад підприємства у ринкову цінність товару чи послуги, що виробляється. Внаслідок такого способу оподаткування загальний податок на кожне використане благо чи послугу збирається на всіх стадіях виробництва. У цьому випадку ПДВ є не стільки особливим видом податку, скільки способом збору податкових платежів. Залежно від того, як трактується амортизація (зношення основного капіталу), ПДВ виявляється еквівалентним пропорційному подоходному податку (IVA), податку на споживання (CVA), або на кінцевий продукт, або на валову додану вартість (GVA). Більш того, у своїй різновидності податок на споживання ПДВ, якщо він існує достатньо довгий час, наближається до пропорційного податку на заробітну плату. Такі твердження про еквівалентність справедливі, якщо ПДВ використовується в чистому вигляді. Однак погляди, що мають політичний характер або пов'язані з податковим адмініструванням, роблять найбільш вірогідне відхилення від чистих форм податку.

Єдине, чим відрізняються один від одного різні форми ПДВ – це те, яким чином в них враховується зношення основного капіталу (амортизація). У випадку податку на кінцевий продукт валову додану вартість (GVA) амортизація не зменшить податкової бази. При оподаткуванні власних доходів (IVA) із податкової бази вираховується економічне зношення. Нарешті, при оподаткуванні споживання (CVA) підприємства мають право одразу вираховувати капітальні витрати, тобто нараховувати повну амортизацію.

Еквівалентність між ПДВ у формі IVA і пропорційним подоходним податком одразу впливає з рівняння прибутку фірми:

$$\text{ПРИБУТОК} = \text{ВИРУЧКА} - \text{ВАРТІСТЬ МАТЕРІАЛІВ} - \text{АМОРТИЗАЦІЯ} - \text{ЗАРПЛАТА} \\ - \text{ВІДСОТКИ} - \text{РЕНТА}$$

Звичайною перестановкою членів рівняння отримаємо:

$$\text{БАЗА ПОДАТКУ} = \text{ПРИБУТОК} - \text{ВАРТІСТЬ МАТЕРІАЛІВ} - \text{АМОРТИЗАЦІЯ} + \text{ЗАРПЛАТА} \\ + \text{РЕНТА} + \text{ВІДСОТКИ} + \text{ПРИБУТОК}$$

Таким чином, податкова база для фірми рівна платежам за фактори виробництва. Оскільки результати оподаткування не залежать від того, на кого із учасників договору – продавця чи покупця – покладається законом зобов'язання платити податок, з чого слідує, що ПДВ у формі ІВА, що покладається на підприємство, еквівалентний пропорційному податку на доходи власників факторів виробництва.

Еквівалентність ПДВ у формі валового продукту (CVA) податку з продаж кінцевому покупцю також встановлюється просто. Для цього ми також можемо використовувати рівняння прибутку фірми:

$$\text{БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ} = \text{ПРИБУТОК} - \text{ВАРТІСТЬ МАТЕРІАЛІВ} = \text{ЗАРПЛАТА} + \text{РЕНТА} + \\ \text{ВІДСОТОК} + \text{ПРИБУТОК} + \text{АМОРТИЗАЦІЯ}$$

Якщо підсумувати останній вираз по всім фірмам, що діють в економіці, то отримаємо валовий національний продукт (ВНП), який рівний сумі всіх продаж кінцевим споживачам, що мають місце в народному господарстві.

Нарешті, той факт що ПДВ у формі податку на споживання (CVA) еквівалентний пропорційному податку на споживання, може бути встановлений на основі формування податкової бази.

$$\text{БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ} = \text{ПРИБУТОК} - \text{ВАРТІСТЬ МАТЕРІАЛІВ} - \text{КАПІТАЛЬНІ ВИТРАТИ}$$

Те, що ПДВ у формі податку на споживання, якщо воно існує достатньо довгий час, наближається до податку на фонд заробітної плати, стає зрозумілим, якщо помітити що термінове списання капітальних витрат фактично компенсує будь-яке податкове навантаження на доходи від нового капіталу. Тому, якщо весь наявний капітал буде таким чином списаний, то весь податковий тиск цілком покладається на трудовий дохід. Таким чином, ПДВ у формі CVA виявляється рівним податку на поточний фонд заробітної плати плюс податок на прибутки з капіталу, наявного у період введення податку.

Економічні наслідки ПДВ, в силу наведених еквівалентностей, будуть такими ж, що і відповідних податків. Достатньо відмітити, що ПДВ у формі податку на споживання (CVA) буде заохочувати накопичення капіталу в найбільшій мірі, в меншій мірі – ПДВ у формі податку на доходи (ІВА) і менше всього – податок на валову додану вартість (CVA). Це безпосередньо виходить з того, яким чином різні схеми дозволяють списання капітальних витрат.

Існують три альтернативних способи збору ПДВ: 1) метод додавання; 2) метод віднімання; 3) кредитний метод. При використанні першого методу для отримання величини податкової бази платежі за фактори виробництва (з додаванням відповідних сум амортизації) додаються один до одного. Метод віднімання передбачає, щоб фірма для визначення бази податку вираховувала з суми продажів суму закупок. Нарешті, метод кредиту представляє собою в основному теж саме, що і метод віднімання, але сприяє дисциплінованості зі сторони платника податку. При його застосуванні оподатковується весь дохід підприємства, але йому дозволяється вираховувати з податкової бази всю величину ПДВ, що вказана в рахунках-фактурах, які виставляють його постачальники. У результаті фірма отримує стимул слідкувати, щоб постачальники документували свої податкові зобов'язання.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи викладене можна зробити висновок, що виникнення ПДВ зумовлене об'єктивною необхідністю удосконалення непрямого оподаткування. Йому властивий ряд переваг, завдяки яким він став незмінним джерелом доходів держави і найбільш ефективним елементом системи непрямого оподаткування. Однак, і проблем із застосуванням ПДВ в Україні багато. По-перше, його фіскальна ефективність нижча, ніж це можливо, що пов'язано, в першу чергу, з недосконалістю механізму бюджетного відшкодування ПДВ, яка спричиняє загальне зростання цін в країні. Головними недоліками ПДВ він вважається значний вплив на рівень цін та регресивність стосовно верств з низькими доходами.

Таким чином, ПДВ, ставши основою непрямого оподаткування в Україні, дозволив нашій державі долучитись до загальноосвітніх тенденцій розвитку оподаткування, сформувати податкову систему на основі передових теоретичних розробок, однак, в той же час породив ряд специфічних проблем, розв'язання яких вимагає поглибленого вивчення його механізму, особливостей функціонування як в умовах розвинутої ринкової економіки, так і в умовах перехідної економіки. Розглянуті нами питання не вичерпують проблеми економічної логіки формування механізму доданої вартості. Перспективи подальших досліджень вбачаємо у дослідженні взаємозалежності між об'єктом оподаткування та доданою вартістю у сільськогосподарському виробництві.

Література

1. Поддєрьогін А.М. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва / А.М. Поддєрьогін // *Фінанси України*. – 2010. – № 5. – С. 48–57.
2. Терешко О.М. Проблеми та перспективи справляння ПДВ в Україні / О.М. Терешко, М.О. Мудь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2013_2/278.pdf
3. Подолох Н.А. Податок на додану вартість: економічна природа, проблеми обґрунтованості відшкодування і механізм їх розв'язання [Електронний ресурс] / Н.А. Подолох. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics.htm
4. Тулуш Л.Д. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній системі держави / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // *Економіка АПК*. – 2008. – № 12. – С. 85–89.
5. Тулуш Л.Д. Функціонування податку на додану вартість у сільському господарстві: досвід ЄС / Л.Д. Тулуш // *Економічний вісник Донбасу*. – 2010. – № 2 (20). – С. 90–95.
6. Загорський В.С. Бюджетна система та оподаткування в Україні: проблеми розвитку : [монографія] / В.С. Загорський. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 288 с.
7. Іванов Ю.Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : [монографія] / Ю.Б. Іванов ; за заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
8. Порохня В.М. Моделювання економічної доданої вартості на підприємстві / В.М. Порохня, В.О. Лось //

Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 1 (3). – С. 107–114.

9. Мороз А.С. Основні методи виявлення схем мінімізації в оподаткуванні платників ПДВ / А.С. Мороз, О.С. Червінська, І.П. Могиляк // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 257–262.

10. Покатаєва О.В. Справляння податку на додану вартість у контексті Податкового кодексу України / О. В. Покатаєва // Держава та регіони. – 2011. – № 1. – С. 48–53.

11. Поливяна І. М. Вдосконалення механізму стягнення податку на додану вартість – крок на шляху до євроінтеграції України / І.М. Поливяна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dnsta.gov.ua/s/514/1802>

12. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи / А.О. Нікітішин // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 38–45.

13. Серебрянський Д. М. Реформування системи оподаткування України: pro & contra / Д. Серебрянський // Дзеркало тижня. – 2012. – № 26. – С. 7.

14. Чижова Т. В. Сучасні реалії адміністрування ПДВ та вирішення проблем його гармонізації / Т. В. Чижова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 1 (13). – С. 96–99.

15. Жукевич О.М. Актуальні проблеми застосування ПДВ в Україні / О.М. Жукевич // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 24–31.

16. Василик О.Д. Державні фінанси України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

17. Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / [О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.

References

1. Poddyer`ogin A.M. Podatok na dodanu vartist` ta jogo vply`v na diyal`nist` sub'yektiv pidpry`yemny` cztva [Tekst] / A.M. Poddyer`ogin // Finansy` Ukrayiny`. – 2010. – №5. – С. 48-57.

2. Tereshko O.M. Problemy` ta perspekty`vy` spravlyannya PDV v Ukrayini / O.M. Tereshko, M.O. Mud` // [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2013_2/278.pdf

3. Podolyux N.A. Podatok na dodanu vartist`: ekonomichna pry`roda, problemy` obg`runtovanosti vidshkoduvannya i mexanizm yix rozv'yazannya / N.A. Podolyux // [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics.htm

4. Tulush L.D. Sutnist` i rol` podatku na dodanu vartist` v ekonomichnij sy`stemi derzhavy` / L.D. Tulush, O.T. Prokopchuk // Ekonomika APK. – 2008. – №12. – С.85-89.

5. Tulush L.D. Funkcionuvannya podatku na dodanu vartist` u sil`s`komu gospodarstvi: dosvid YeS / L.D.Tulush // Ekonomichny`j visny`k Donbasu. – 2010. – №2(20). – С. 90-95.

6. Zagors`ky`j V.S. Byudzhetna sy`stema ta opodatkovannya v Ukrayini: problemy` rozvy`tku : monografiya [Tekst] / V.S. Zagors`ky`j. – X. : VD «INZhEK», 2008. – 288 s.

7. Ivanov Yu.B. Problemy` rozvy`tku podatkovoyi polity`ky` ta opodatkovannya : monografiya [Tekst] / Yu.B. Ivanov / za zag. red. Yu.B. Ivanova. – X. : VD «INZhEK», 2007. – 448 s.

8. Poroxnya V.M. Modelyuvannya ekonomichnoyi dodanoyi vartosti na pidpry`yemstvi / V.M. Poroxnya, V.O.Los` // Visny`k Zaporiz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`. – 2008. – №1(3). – С. 107-114.

9. Moroz A.S. Osnovni metody` vy`yavleniya schem minimizaciyi v opodatkuванні platny`kiv PDV [Tekst] / A.S.Moroz, O.S.Chervins`ka, I.P.Mogy`lyak // Naukovy`j visny`k NLTU Ukrayiny`: Zbirny`k naukovo-technichny`x prac`. – 2011. – Vy`p. 21.8. – С. 257-262.

10. Pokatayeva O. V. Spravlyannya podatku na dodanu vartist` u konteksti Podatkovogo kodeksu Ukrayiny` [Tekst] / O. V. Pokatayeva // Derzhava ta regiony`. – 2011. – № 1. – С. 48-53.

11. Poly`vyana I. M. Vdoskonalennya mexanizmu styagnennya podatku na dodanu vartist` – krok na shlyaxu do yevrointegraciyi Ukrayiny` / I. M. Poly`vyana [Elektronny`j resurs]. – Rezhym`m dostupu: <http://www.dnsta.gov.ua/s/514/1802>

12. Nikitishy`n A.O. Administruvannya podatktiv v umovax finansovo-ekonomichnoyi kry`zy` [Tekst] / A.O. Nikitishy`n // Finansy` Ukrayiny`. – 2010. – № 1. – С.38-45.

13. Serebryans`ky`j D. M. Reformuvannya sy`stemy` opodatkovannya Ukrayiny`: pro & contra / D. Serebryans`ky`j // Dzerkalo ty`zhnya. – 2012. – № 26. – С. 7.

14. Chy`zhova T. V. Suchasni realiyi administruvannya PDV ta vy`rishennya problem jogo garmonizaciyi / T. V. Chy`zhova // Visny`k Berdyans`kogo universy`tetu menezhmentu i biznesu. – 2011. – № 1 (13). – С. 96-99.

15. Zhukevy`ch O.M. Aktual`ni problemy` zastosuvannya PDV v Ukrayini / O.M. Zhukevy`ch // Ekonomichny`j prostir. – 2009. – № 22/2. – С.24-31.

16. Vasy`ly`k O.D. Derzhavni finansy` Ukrayiny` : Pidruchny`k [Tekst] // O.D.Vasy`ly`k, K.V. Pavlyuk. – K. : Centr navchal`noyi literatury`, 2004. – 608 s.

17. Finansy` : Navch.-metod. posib. dlya samost. vy`vch. dy`scy`pliny`. – 2-ge vy`d., pererob. i dop. / O. R. Romanenko, S. Ya. Ogorod`ny`k, M. S. Zyazyun, A. A. Slavkova. – K. : KNEU, 2003. – 387 s.

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р. Надрукована/Printed :3.9.2013 р.

УДК 338.24+65.012.8

Є.М. РУДНІЧЕНКО

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті наведено напрями нормативно-правового забезпечення державного регулювання економічної безпеки підприємств. Проведено дослідження існуючих законодавчих актів за виділеними напрямками. Основним завданням статті є систематизація існуючого нормативно-правового забезпечення, що регулює основні параметри системи економічної безпеки на мікрорівні. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення державного регулювання легітимності підприємницької діяльності. Здійснено аналіз нормативно-правового забезпечення

державного регулювання захисту економічної конкуренції та обмеження монополізму. Доведено, що державне регулювання ринків здійснюється з метою створення правових основ для захисту інтересів споживачів на ринках, правового забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможності ринків в Україні, забезпечення єдиної державної політики. Представлено нормативно-правове забезпечення регулювання фінансового ринку. Також перераховано основні законодавчі акти із забезпечення державного регулювання у спеціальних (вільних) економічних зонах. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення державного регулювання формування й розвитку інфраструктури. Аргументовано, що формування систем оподаткування значно впливає на економічну безпеку підприємства, і визначається політикою держави щодо обсягів та структури фіскального навантаження. Враховано, що основними законодавчими актами які здійснюють регулювання у цій сфері, є Податковий та Митний кодекси України. Прیدілено увагу нормативно-правовому забезпеченню інвестиційних та інноваційних процесів, а також забезпеченню фінансової підтримки у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів. Зроблено висновок, що саме державне регулювання значною мірою спричиняє підвищення або зниження рівня економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, державне регулювання, нормативне забезпечення, законодавчі акти, напрями державного регулювання.

E. RUDNICHENKO
Khmelnitsky National University

ANALYSIS OF THE STANDARD OF ECONOMIC SECURITY ENTERPRISES

In this article the areas of legal state regulation of economic security. A study of existing legislation for selected areas. The main objective of the article is to systematize the existing legal provision governing the basic parameters of economic security at the micro level. Analysis of regulatory legitimacy of state regulation of business. The analysis of the regulatory state regulation of economic competition and limitation of monopolistic. It is proved that state regulation of made in order to create the legal framework for consumer protection in the markets, legal support and development of competitive markets in Ukraine, providing a unified state policy. By the regulatory and legal framework for regulation of the financial market. There are the main laws of the state regulation in special (free) economic zones. Analysis of the regulatory state regulation of the formation and development of infrastructure. Argued that the formation of taxation significantly affects the economic security, and defined state policy on the volume and structure of the fiscal burden. Taken into account that the main legislative acts that regulate in this area are Tax and Customs Code of Ukraine. Attention is paid to the regulatory and legal framework for investment and innovation processes as well as providing financial support in the form of government guarantees of foreign loans.

It was concluded that state regulation is largely entails raising or lowering the level of economic security.

Keywords: economic security, government regulation, regulatory support, legislation, directions of state regulation.

Вступ. Одним з надзвичайно актуальних питань функціонування вітчизняних підприємств є управління їх економічною безпекою. Формування ефективної системи економічної безпеки підприємства та оптимізацію її параметрів неможливо здійснити без знання та практичного використання відповідного нормативно-правового забезпечення. Тому основним завданням статті є систематизація існуючого нормативно-правового забезпечення, що регулює основні параметри системи економічної безпеки на мікрорівні.

В Україні поняття економічної безпеки офіційно запроваджено до нормативної лексики у Конституції України ст. 17 (від 28.06.1996 р.), де визначено, що забезпечення економічної безпеки (поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України) є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу.

Дослідження теорії та практики формування й функціонування механізмів державного регулювання та нормативного забезпечення безпеки досліджувалося в працях багатьох відомих українських та зарубіжних учених, зокрема: О.С.Власюка, В.М.Геєця, В.А.Ляшенко, В.І.Мунтіяна, В.Л.Пілюшенко, О.С.Поважного, Г.П.Ситника, В.Т.Шлемко та ін.

Виклад основного матеріалу. Нормативно-правове забезпечення регулювання економічної безпеки підприємств визначається основними засадами Конституції України. Правові основи господарської діяльності, що базуються на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності регулюються Господарським Кодексом України [1]. Цей Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. Окрім того, особливості створення, діяльності, права і обов'язки суб'єктів господарювання, а також інші напрями регулювання економічної безпеки України регулюються Кодексами України, Законами України, Постановами, Указами, Розпорядженнями, Декретами, Наказами.

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання економічної безпеки підприємств здійснюється за напрямами наведеними на рис. 1 [5, с. 76; 10].

Забезпечення легітимності підприємницької діяльності включає такі складові, як процеси державної реєстрації суб'єктів господарювання і ліцензування певних видів господарської діяльності.

Перелік основних нормативно-правових актів, що регулюють даний напрям наведено у табл. 1.

Захист економічної конкуренції та обмеження монополізму здійснюється державою шляхом реалізації заходів щодо демонополізації економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, і здійснюється органами державної влади, органами місцевого самоврядування та органами адміністративно-господарського управління та контролю [4]. Нормативно-правове забезпечення захисту економічної конкуренції та обмеження монополізму спрямоване на встановлення, розвиток і забезпечення торгових та інших чесних звичаїв ведення конкуренції при здійсненні господарської діяльності в умовах ринкових відносин [3]; визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин [4]. Забезпечення державного захисту

конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель покладено на Антимонопольний Комітет України.

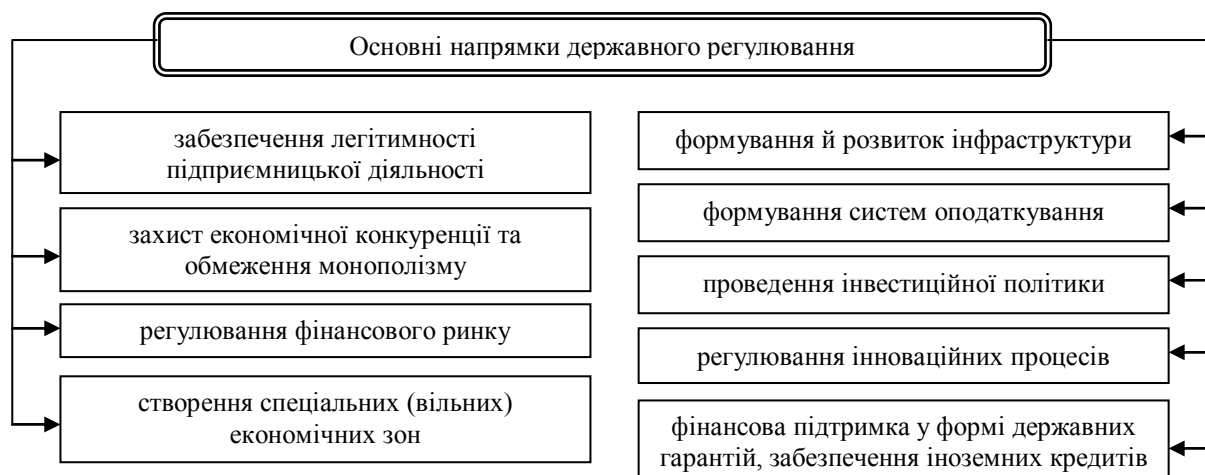


Рис. 1. Напрями державного регулювання економічної безпеки підприємств [5, с. 76; 10]

Таблиця 1

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання легітимності підприємницької діяльності

Напрямок	Нормативно-правовий акт
Забезпечення легітимності підприємницької діяльності	Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 01.06.2000 № 1775-III
	Закон України "Про стандартизацію" від 17.05.2001 № 2408-III
	Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" від 11.09.2003 № 1160-IV
	Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців" від 15.05.2003 № 755-IV
	Закон України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" від 06.09.2005 № 2806-IV
	Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" від 05.04.2007 № 877-V
	Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 № 2404-VI
	Закон України "Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності" від 19.05.2011 № 3392-VI
	тощо

Основні нормативно-правові акти, що регулюють захист економічної конкуренції та обмеження монополізму наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання захисту економічної конкуренції та обмеження монополізму

Напрямок	Нормативно-правовий акт
Захист економічної конкуренції та обмеження монополізму	Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.1996 № 236/96-ВР
	Закон України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" від 22.12.1998 № 330-XIV
	Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 № 1682-III
	Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 № 2210-III
	Закон України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" від 01.07.2010 № 2411-VI
	тощо

Регулювання фінансового ринку з боку державних органів включає: грошові, інвестиційні, фондові ринки, ринки цінних паперів, тощо. Державне регулювання ринків здійснюється з метою створення правових основ для захисту інтересів споживачів на ринках, правового забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможності ринків в Україні, забезпечення єдиної державної політики, тощо. Нормативно-правове забезпечення регулювання ринку наведено у табл. 3.

Що ж стосується державного регулювання економічної безпеки у спеціальних (вільних) економічних зонах, то слід спочатку зазначити, що на території спеціальних економічних зон діє спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб [2]. А основні нормативно-правові акти, що

регулюють цей напрям наведено у табл. 4.

Таблиця 3

Нормативно-правове забезпечення регулювання фінансового ринку	
Напрямок	Нормативно-правовий акт
Регулювання фінансового ринку	Закон України "Про ціни і ціноутворення" від 03.12.1990 № 507-ХІІ
	Закон України "Про захист прав споживачів" від 12.05.1991 № 1023-ХІІ
	Закон України "Про товарну біржу" від 10.12.1991 № 1956-ХІІ
	Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР
	Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1996 № 448/96-ВР
	Закон України "Про торгово-промислові палати в Україні" від 02.12.1997 № 671/97-ВР
	Закон України "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" від 10.12.1997 № 710/97-ВР
	Закон України "Про фінансовий лізинг" від 16.12.1997 № 723/97-ВР
	Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 № 679-ХІV
	Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 № 2121-ІІІ
	Закон України "Про обіг векселів в Україні" від 05.04.2001 № 2374-ІІІ
	Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" від 05.04.2001 № 2346-ІІІ
	Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 № 2664-ІІІ
	Закон України "Про кредитні спілки" від 20.12.2001 № 2908-ІІІ
	Закон України "Про іпотеку" від 05.06.2003 № 898-ІV
	Закон України "Про іпотечні облігації" від 22.12.2005 № 3273-ІV
	Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-ІV
	Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 02.12.2012, № 5463-17
тощо	

Таблиця 4

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання у спеціальних (вільних) економічних зонах	
Напрямок	Нормативно-правовий акт
Створення спеціальних (вільних) економічних зон	Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 № 959-ХІІ
	Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13.10.1992 № 2673-ХІІ
	Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 № 185/94-ВР
	Закон України "Про спеціальну економічну зону "Славутич"" від 03.06.1999 № 721-ХІV
	Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 № 991-ХІV
	Закон України "Про спеціальну економічну зону "Рені"" від 23.03.2000 № 1605-ІІІ
	Закон України "Про спеціальну (вільну) економічну зону "Порто-франко" на території Одеського морського торговельного порту" від 23.03.2000 № 1607-ІІІ
	Закон України Про спеціальну економічну зону "Миколаїв"" від 13.07.2000 № 1909-ІІІ
	Закон України "Про спеціальну економічну зону "Закарпаття"" від 22.03.2001 № 2322-ІІІ
	тощо

Формування й розвиток інфраструктури відноситься винятково до компетенції держави і містить у собі: регулювання у сфері транспортної інфраструктури та комунікаційної інфраструктури.

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сферах авіаційного, автомобільного, залізничного, морського і річкового, міського електричного транспорту та у сферах використання повітряного простору України, туризму, діяльності курортів, метрополітенів, дорожнього господарства, надання послуг поштового зв'язку, забезпечення підготовки та реалізації в Україні інфраструктурних проектів для виконання завдань і заходів з підготовки та проведення міжнародних спортивних подій, забезпечення безпеки руху, навігаційно-гідрографічного забезпечення судноплавства, торговельного мореплавства є Міністерство інфраструктури України. Мінінфраструктури України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України [11]. Органом державного регулювання у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом та надання послуг поштового зв'язку є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, яку створено Указом Президента України №1067/2011 від 23.11.2011 на виконання Закону України "Про телекомунікації".

Основні нормативно-правові акти, що регулюють формування й розвиток інфраструктури підприємництва наведено у табл. 5.

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання формування й розвитку інфраструктури	
Напрямок	Нормативно-правовий акт
Формування й розвиток інфраструктури	Закон України "Про інформацію" від 02.10.1992 № 2657-ХІІ
	Закон України "Про транспорт" від 10.11.1994 № 232/94-ВР
	Закон України "Про Національну програму інформатизації" від 04.02.1998 № 74/98-ВР
	Закон України "Про поштовий зв'язок" від 04.10.2001 № 2759-ІІІ
	Закон України "Про туризм" від 18.11.2003 № 1282-ІV
	Закон України "Про телекомунікації" від 18.11.2003 № 1280-ІV
	Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" від 22.05.2003 № 851-ІV
	Закон України "Про транспортно-експедиторську діяльність" від 01.07.2004 № 1955-ІV
	Закон України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" від 09.01.2007 № 537-V
	Закон України "Про захист персональних даних" від 01.06.2010 № 2297-VI
	Закон України "Про доступ до публічної інформації" від 13.01.2011 № 2939-VI
тощо	

Формування систем оподаткування значно впливає на економічну безпеку підприємства, і визначається політикою держави щодо обсягів та структури фіскального навантаження. Основними законодавчими актами що здійснюють регулювання у цій сфері є Податковий та Митний кодекси України. Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [8]. Митний кодекс України визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митних органів. Кодекс спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи [7]. Окрім митного та Податкового Кодексів існують і інші основні нормативно-правові акти, що регулюють формування й розвиток інфраструктури підприємництва, які наведено у табл. 6.

Одним з напрямів державного регулювання економічної безпеки підприємств є проведення ефективної інвестиційної політики задля досягнення інвестиційної безпеки, як складової фінансової безпеки. Під інвестиційною безпекою розуміють такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння [6].

Таблиця 6

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання формування систем оподаткування	
Напрямок	Нормативно-правовий акт
Формування системи оподаткування	Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 № 2464-VI
	Закон України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 26.06.1997 № 400/97-ВР
	Закон України "Про Митний тариф України" від 05.04.2001 № 2371-ІІІ
	тощо

Отже, забезпеченню інвестиційної безпеки підприємств сприяє послідовна інвестиційна політика держави на засадах взаємоузгодженості державного регулювання та інтересів суб'єктів господарської діяльності, спрямована на залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів підприємствами. Основні нормативно-правові акти, що забезпечують реалізацію інвестиційної політики наведено у табл. 7.

Сучасна економіка України вимагає істотних інвестицій в усі галузі економіки з метою підвищення їх інноваційної активності та забезпечення інноваційної безпеки, однак можливість здійснювати інноваційну діяльність володіє незначне коло підприємств. Саме тому на рівні держави здійснюється фінансування пріоритетних фундаментальних досліджень та інноваційних проєктів.

Окрім того, приймається низка нормативно-правових актів з метою залучення вітчизняних та іноземних інвестицій на пільгових засадах, а також створення сприятливого клімату для впровадження інновацій. В Україні створено науково-дослідний інститут правового забезпечення інноваційного розвитку відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 2 березня 2010 р. № 217 в структурі Національної академії правових наук України, з метою вивчення правових аспектів забезпечення інноваційного розвитку держави. Робочою групою співробітників науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України запропоновано перший проєкт Інноваційного кодексу України.

Перелік основних нормативно-правових актів, що забезпечують регулювання інноваційних процесів наведено у табл. 8.

Нормативно-правове забезпечення реалізації інвестиційної політики

Напрямок	Нормативно-правовий акт
Проведення інвестиційної політики	Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10.09.1991 № 1540а-ХІІ
	Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1560-ХІІ
	Закон України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.1992 № 2198-ХІІ
	Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996 № 93/96-ВР
	Закон України "Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області" від 24.12.1998 № 356-ХІV
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області" від 15.07.1999 № 970-ХІV
	Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 № 991-ХІV
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області" від 03.12.1999 № 1276-ХІV
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова" від 11.05.2000 № 1714-ІІІ
	Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 № 2299-ІІІ
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку у Волинській області" від 05.04.2001 № 2354-ІІІ
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Шостки Сумської області" від 18.11.2003 № 1251-ІV
	Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській області" від 18.11.2003 № 1250-ІV
	Закон України "Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" від 21.10.2010 № 2623-ВІ
	Закон України "Про інститути спільного інвестування" від 05.07.2012 № 5080-ВІ
	Закон України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць" від 06.09.2012 № 5205-ВІ
тощо	

Таблиця 8

Нормативно-правове забезпечення державного регулювання інноваційних процесів

Напрямок	Нормативно-правовий акт
Регулювання інноваційних процесів	Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-ІV
	Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13.12.1991 № 1977-ХІІ
	Закон України "Про науково-технічну інформацію" від 25.06.1993 № 3322-ХІІ
	Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15.12.1993 № 3687-ХІІ
	Закон України "Про охорону прав на промислові зразки" від 15.12.1993 № 3688-ХІІ
	Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 15.12.1993 № 3689-ХІІ
	Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23.12.1993 № 3792-ХІІ
	Закон України "Про наукову і науково-технічну експертизу" від 10.02.1995 № 51/95-ВР
	Закон України "Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем" від 05.11.1997 № 621/97-ВР
	Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 № 991-ХІV
	Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" від 11.07.2001 № 2623-ІІІ
	Закон України "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій" від 09.04.2004 № 1676-ІV
	Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" від 14.09.2006 № 143-V
	Закон України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" від 09.01.2007 № 537-V
	Закон України "Про наукові парки" від 25.06.2009 № 1563-VІ
	Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 08.09.2011 № 3715-VІ
тощо	

Одним з напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств є фінансова підтримка у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів. Державна фінансова підтримка підприємств відіграє значну роль у забезпеченні та зміцненні економічної безпеки підприємств. Особливої актуальності набирає даний напрям в умовах кризових явищ в економіці країни та за її межами. На сьогоднішній день в Україні функціонує розгалужена інфраструктура підтримки підприємництва, у вигляді: бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, фондів підтримки підприємництва, кредитних спілок, страхових організацій, лізингових центрів, аудиторських фірм та приватних

аудиторів, інвестиційних та інноваційних фондів та компаній [9].

Основні нормативно-правові акти, що забезпечують реалізацію фінансової підтримки у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів наведено у табл. 9.

Таблиця 9

Нормативно-правове забезпечення фінансової підтримки у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів

Напрямок	Нормативно-правовий акт
Фінансова підтримка у формі державних гарантій, забезпечення іноземних кредитів	Закон України "Про державну підтримку суднобудівної промисловості України" від 23.12.1997 № 774/97-ВР
	Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 № 1602-III
	Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" від 21.12.2000 № 2157-III
	Закон України "Про розвиток літакобудівної промисловості" від 12.07.2001 № 2660-III
	Закон України "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу" від 07.02.2002 № 3023-III
	Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08.09.2005 № 2850-IV
	Закон України "Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою" від 09.02.2012 № 4391-VI
	Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" від 22.03.2012 № 4618-VI
	Закон України "Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції" від 16.10.2012 № 5450-VI
	тощо

Висновки. Законотворча діяльність державних органів направлена на забезпечення легітимності підприємницької діяльності, захист економічної конкуренції та обмеження монополізму, розвиток ринкової інфраструктури, формування системи оподаткування, проведення інноваційно-інвестиційної політики, і безпосередньо відображається на умовах ведення бізнесу підприємствами України. Саме державне регулювання значною мірою спричиняє підвищення або зниження рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Окрім того, спостерігається низький рівень правової обізнаності та дисципліни суб'єктів господарювання, що при невизначеності стратегічного вектору країни призводить до дисбалансу і виникненню загроз. Така ситуація потребує дієвого нормативно-правового забезпечення економічних процесів, що обумовлює перспективність подальших досліджень у цій сфері.

Література

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13.10.1992 № 2673-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>
3. Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.1996 № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
4. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/%D0%BF%D1%80%D0%BE%20%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%B8%D1%81%D1%82%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97>
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / [за редакцією А.І. Сухорукова]. – К. : НІМБ, 2003. – 64 с.
7. Митний Кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Розвиток підприємницької діяльності в Україні // Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Державна підтримка Українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/5225.html
10. Скібіцький О. М. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності [Електронний ресурс] : [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, Л. І. Скібіцька ; Мін-во освіти і науки України. – К. : Кондор, 2011. – 12 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1990042141958/menedzhment/organizatsiya_biznesu_-_skibitskiy_om
11. Указ Президента України "Про Положення про Міністерство інфраструктури України" від 12.05.2011 № 581/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/581/2011>

References

1. Gospodars'kyj Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. # 436-IV [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Zakon Ukrainy "Pro zagal'ni zasady stvorennya i funkcionuvannya special'ny'x (vil'ny'x) ekonomichny'x zon" vid 13.10.1992 # 2673-XII [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>
3. Zakonu Ukrainy "Pro zaxy'st vid nedobrosovisnoyi konkurenciyi vid 07.06.1996 # 236/96-VR [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>
4. Zakon Ukrainy "Pro zaxy'st ekonomichnoyi konkurenciyi" vid 11.01.2001 # 2210-III [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/%D0%BF%D1%80%D0%BE%20%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%B8%D1%81%D1%82%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97>
5. Kozachenko G.V.. Ekonomichna bezpeka pidpry'yemstva: sutnist' ta mexanizm zabezpechennya: Monografiya. / G.V. Kozachenko, V.P. Ponomar'ov, O.M. Lyashenko. – K.: Libra, 2003. – 280 s.
6. Metody'chni rekomendaciyi shhodo ocinky' rivnya ekonomichnoyi bezpeky' Ukrainy'. / Za redakciyeyu A.I. Suxorukova. – K.: NIMB, 2003 – 64 s.
7. My'tnyj Kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 # 4495-VI [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
8. Podatkovyj Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 # 2755-VI [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Rozvy'tok pidpry'yemny'cz'koyi diyal'nosti v Ukraini. Sajt Ministerstva ekonomichnogo rozvy'tku i torgivli. Derzhavna pidtry'mka Ukrainy's'kogo eksportu [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/5225.html
10. Skibicz'ky'j O. M.. Organizaciya biznesu: menezhment pidpry'yemny'cz'koyi diyal'nosti [Elektronnyj resurs]: navch. posib./ O. M. Skibicz'ky'j, V. V. Matvyeyev, L. I. Skibicz'ka; M-vo osvity' i nauky' Ukrainy'. - K. : Kondor, 2011. – 12 s. – Rezhy'm dostupu: http://pidruchniki.ws/1990042141958/menezhment/organizatsiya_biznesu_-_skubitskiy_om
11. Ukaz Pry'zy'denta Ukrainy "Pro Polozhennya pro Ministerstvo infrastruktury' Ukrainy'" vid 12.05.2011 # 581/2011 [Elektronnyj resurs] – Rezhy'm dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/581/2011>

Рецензія/Peer review : 14.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

УДК 339. 543

Т.Т. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Анотація: У статті розглядаються існуючі проблеми та пропонуються шляхи і заходи підвищення економічної безпеки підприємств в системі митно-тарифного регулювання

Ключові слова: економічна безпека, система, митно-тарифне регулювання, ризику, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство.

T. NIZHNIK

Khmelnytsky national university

PROBLEM OF INCREASING ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION

Annotation: The article reviews the existing problems and the ways and measures to improve the economic security of enterprises in the system of customs and tariff regulation. Economic security engineering companies directly related to the elimination of threats and elimination of potential risks in their foreign trade and enhance customs and tariff regulation at the state level.

Keywords: economic security, system, customs and tariff regulation, the risks, foreign economic activity, enterprise.

Постановка проблеми. Під економічною безпекою підприємств слід вважати стан захищеності їх економічних інтересів, який дає можливість за різних зовнішніх і внутрішніх умов, незалежно від будь-яких загроз забезпечити: переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів; здійснення митного регулювання, пов'язаного із встановленням та справлянням податків і зборів; використання процедур митного контролю та митного оформлення із застосуванням заходів митно-тарифного і нетарифного регулювання.

Підвищення економічної безпеки підприємств має включати оцінку ризиків та розроблення заходів щодо їх усунення. Система економічної безпеки підприємств має включати: заходи з підвищення експортного потенціалу; заходи, спрямовані на економію витрат як вартісних, так і трудових; оцінку ризиків діяльності у зовнішньому середовищі. Поряд із розробкою заходів по усуненню ризиків, викликаних зниженням рівня економічної безпеки підприємства, мають бути запропоновані інституційні зміни в системі митно-тарифного регулювання, які покликані активізувати ЗЕД підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами економічної безпеки підприємств у системі митно-тарифного регулювання в Україні та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання присвячена велика кількість наукових публікацій та монографій таких вчених як Гальчинського А. Г., Івашук І. О., Гейця В. М., Філіпенка А. С., Мальського О. М., Мочерного С. В. Осики С. Г., Яреми Б. П та багатьох інших.

Так, економічна безпека промислових підприємств безпосередньо пов'язана з усуненням загроз та ліквідацією можливих ризиків у їх зовнішньоекономічній діяльності, а також з активізацією митно-тарифного регулювання на державному рівні. Для промислових підприємств машинобудівної галузі безпека залежить від дотримання певних порогових показників: фінансово-економічних, виробничо-технічних, економіко-екологічних, нормативно-правових, організаційно-трудова, інформаційно-логістичних, митно-тарифних та інших. Вищезазначені

показники можуть бути об'єднані в інтегральний показник економічної безпеки промислового підприємства, який слугуватиме для оцінки, контролю та підвищення рівня економічної безпеки підприємств. Визначення даних показників слугуватиме не тільки для управління економічною безпекою підприємства, але й для управління ризиками [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Система економічної безпеки підприємства має включати: заходи з підвищення експортного потенціалу; заходи, спрямовані на економію витрат як вартісних, так і трудових; оцінку ризиків діяльності у зовнішньому середовищі, активізацію митно-тарифного регулювання на державному рівні.

Поряд із розробкою заходів по усуненню ризиків, спрямованих на підвищення рівня економічної безпеки підприємства, мають бути запропоновані організаційні зміни, які мають підвищити рівень активізувати ЗЕД підприємства.

За умов фінансової кризи, обмеження всіх видів ресурсів підприємства при здійсненні ЗЕД стараються оптимізувати витрати, максимально підвищити результати, зменшити ризики і підвищити рівень економічної безпеки.

Митно-тарифне регулювання займає одне із провідних напрямів впливу на вищезазначені обмеження і вигоди. Через те, воно безпосередньо має бути підпорядковане регулюванню ризиків, під якими слід розуміти процеси прийняття рішень, здійснення заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливих втрат підприємства під час здійснення ЗЕД. Одним із сучасних інструментів у механізмі регулювання ЗЕД має бути використання аналізу ризиків, як систематичної роботи з розробки та практичної реалізації заходів запобігання ризикам та їх мінімізації, методик оцінки ефективності застосування, а також контролю за застосуванням митних процедур та логістичних процесів руху потоків інформації, ресурсів, витрат та результатів ЗЕД.

Підвищення економічної безпеки підприємств в системі ефективності митно-тарифного регулювання експортно-імпорتنних операцій, що здійснюють підприємства-суб'єкти ЗЕД необхідно поєднувати із завданнями, які стоять на макро-, мезо-, макрорівнях управління. Потрібна цілеспрямована диференціація ставок митного тарифу з метою сприяння виконанню зазначених завдань та забезпеченню економічної безпеки на всіх рівнях. У той же час використання тарифних і нетарифних засобів регулювання імпорту слід підходити обережно, проводити в кожному конкретному випадку ретельний аналіз загроз і ризиків для вітчизняного товаровиробника [2].

Ризики на макроекономічному рівні пов'язані з входженням України в світове співтовариство на шляху цивілізованого входження до якого стоїть членство України у СОТ. Однак, на сьогодні Україна поки що закріпилася на міжнародних ринках як постачальник сировини, напівфабрикатів та продукції з незначною часткою доданої вартості. Через те, на макрорівні для зменшення ризиків ЗЕД слід: створити потужний експортний сектор, лібералізувати імпорту, створити гнучку податкову, цінову, фінансову та валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпорتنних операцій, поступово інтегрувати економіку України в Європейські і світові господарські об'єднання та організації.

Інтеграційні процеси мають поєднувати: відкритість економіки України і елементи протекціонізму, що не суперечать принципам СОТ; зменшення тарифних і нетарифних обмежень щодо відкриття доступу товарів вітчизняних підприємств і в тому числі промислових до нових ринків збуту; зростання обсягів експорту і зміни його структури, забезпечення справедливого вирішення торговельних спорів; збільшення захисту від застосування дискримінаційних заходів і забезпечення гарантій свободи транзиту товарів через територію країн-учасниць, що дозволить знизити транспортні витрати і відповідно собівартість продукції; стадії проектування, виробництва і збуту продукції з оптимальним їх розміщенням в різних країнах; зниження цін не тільки на готові імпортні товари, але й на вітчизняні товари, в яких використовуються імпортні комплектуючі; скорочення транзакційних витрат при просуванні продукції на міжнародні ринки зі зменшенням витрат на пошук постачальників або споживачів, укладання контрактів, одержання інформації про ціни і якість продукції [1].

Механізмами реалізації митної політики країни є митно-тарифні та нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі й митна справа, яка визначає порядки і процедури, пов'язані з переміщенням товарів через митний кордон, їх митним контролем та оформленням, справлянням податків і зборів, а також організацією боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил.

Для економії витрат часу при розмитненні товарів та забезпеченні економічної безпеки підприємства, зменшення розбіжностей між митними процедурами країн світу слід запровадити механізми їх інформаційного забезпечення, для яких необхідно:

- об'єднати наявні системи контролю за експортом, імпортом і транзитом у єдину систему;
- ввести систему єдиного обліку торгівців із реєстрацією тільки в одній країні;
- надати суб'єктам ЗЕД можливість використання місць єдиного електронного доступу для оформлення зовнішньоекономічних операцій;
- проводити усі фактичні перевірки товару в один час і в одному місці;
- забезпечити обмін електронною інформацією між усіма органами й суб'єктами, що беруть участь у зовнішньоекономічних операціях.
- відбір товарів для митного догляду на прикордонних і внутрішніх пунктах митного оформлення (ПМО) проводити на основі автоматизованого аналізу ризиків;
- збір, повернення, звільнення від платежів здійснювати уповноваженим суб'єктом у тому місці, де товар зареєстрований і де знаходяться на нього документи;
- створити єдине середовище для митниці й торгівлі для подання митної декларації в електронному вигляді зі свого місця розташування незалежно від країни відправлення або ввезення товарів;
- проводити електронний обмін інформацією між митними пунктами пропуску на території усього ЄС, де вона необхідна для митних процедур.

Інформаційна митна система, як багатофункціональна комплексна система, яка існує у митних органах країни і поєднує інформаційно-комунікативні технології і сукупність механізмів їхнього застосування, дає можливість зменшити витрати, поліпшити якість митного регулювання і вдосконалити митне адміністрування з

метою гарантування митної безпеки шляхом:

- технологічної підтримки безперервного двостороннього потоку електронної інформації від органів державної влади, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, митних адміністрацій інших держав до митної адміністрації країни, його накопичення і обробки;
- запровадження новітніх процедур автоматизації процесів митного контролю й оформлення та їхнього супроводження;
- створення технічної підтримки організаційних систем для функціонування всеохоплюючих автоматизованих процедур оцінки якості виконання митної справи;
- інформаційного забезпечення правоохоронної діяльності, контролю за переміщенням товарів та інших функцій, які покладені на митні органи [3].

Залежно від функцій, які виконує орган, що відповідає за створення й роботу електронного інформаційного середовища в митній службі, змінюється його структура й повноваження. Зміну й розширення електронно-інформаційного комплексу, що є головним функціональним елементом цього органу, можна подати як перехід від інформаційного середовища до інформаційно-довідкової системи, яка, у свою чергу, потребує перетворення в автоматизовану виконавчо-контрольну систему.

Одна з найважливіших проблем, яку необхідно розв'язати у митно-тарифному регулюванні в найближчій перспективі, – це впровадження міжнародних норм і правил, що дасть змогу перейти до застосування єдиних стандартів у галузі митної справи і вирішити питання, пов'язані з приєднанням до міжнародних конвенцій із гармонізації й спрощення митних процедур, питання процедури спільного транзиту, а також допоможе здійснити поетапне наближення митного законодавства і митних процедур, які застосовуються в Україні, до країн Євросоюзу [1].

На сьогодні митні органи України ще не готові повною мірою забезпечити своєї роботи на рівні міжнародних стандартів з огляду на те, що не розв'язана ціла низка ключових системних проблем, без усунення яких неможливо підняти на якісно новий рівень роботу митних органів і підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Мають бути використані нові шляхи розв'язання застарілих проблем. Ця система має бути створена на нових інформаційних технологіях і, відповідно, на сучасній матеріальній базі, яка дасть змогу збудувати модернізовану багаторівневу систему із застосуванням телекомунікаційних технологій, забезпечену комплексною системою захисту інформації, що потребує тривалого часу і значних капіталовкладень. Технологічні й технічні засоби не дають змоги сьогодні широкомасштабно розпочати введення процедур інформаційних технологій. Для цього необхідне забезпечення пріоритетного фінансування [2].

Слід розробити розширений детальний план переведення митної служби України на поглиблене застосування інформаційних технологій, відмови від паперових технологій, введення контрольної системи, яка охоплюватиме усі сфери митної діяльності й стане базою для прийняття управлінських рішень.

Це потребує активного інституційного розвитку самої митної служби. На цьому шляху можливе:

- створення окремої юридичної особи у вигляді «Регіональної інформаційної митниці» з підрозділами подвійного підпорядкування у митницях та усіх митних установах;
- відкриття оперативного центру для обробки інформації і прийняття управлінських рішень;
- ведення окремого підрозділу у складі центрального апарату, який буде розробником інформаційної стратегії, замовником інформаційних технологій і незалежним контролером утілення їх у життя [3].

Запропоновані нововведення необхідні для координування напрямів розвитку митних органів України, які мають базуватися на інформаційних технологіях і переважно збігатися з принципами діяльності й механізмами реалізації митних служб провідних країн світу, ґрунтуватися на міжнародних конвенціях і рекомендаціях.

Для забезпечення економічної безпеки промислових підприємств в Україні слід вирішити питання:

- структурної перебудови економіки зі збільшенням обсягів виробництва і продажу на світовому ринку продукції провідних галузей промисловості;
- стимулювання експортного потенціалу через захист внутрішнього ринку і обмеження ввозу яка виробляється в Україні;
- покращання якості продукції, її енерго- та матеріаломісткості;
- визначення пріоритетності напрямів розвитку експортної спеціалізації, переорієнтація на виробництво наукомісткої продукції і ресурсозберігаючих технологій;
- відміни податку на додану вартість на продукцію, що вивозиться з України, оскільки це призводить до збільшення її собівартості та зменшення конкурентоспроможності;
- враховуючи низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції, не поспішати з лібералізацією експортно-імпортних відносин, на яку активно підштовхує Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Лібералізацію здійснювати поступом, підвищуючи при цьому рівень конкурентоспроможності машинобудівної продукції. Навіть у США 35 % товарів захищені нетарифними бар'єрами;
- активізації випуску імпортозамінної продукції (трактори, комбайни, холодильники, трамваї, автобуси, тролейбуси, локомотиви);
- активного заохочення іноземних інвесторів для вкладання інвестицій у машинобудівну галузь, яка є провідною в національній економіці, хоча за рівнем інвестиційного клімату Україна займає 139 місце у світі;
- налагодження надійного митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств;
- запозичення досвіду високорозвинутих країн в активізації як митно-тарифного регулювання, так і загалом регулювання ЗЕД.

Висновки. Отже, існує безліч шляхів підвищення економічної безпеки підприємства в системі митно-тарифного регулювання, які можуть бути спрямованими на економію позавиробничих витрат та забезпечення економічної безпеки підприємств-суб'єктів експортно-імпортої діяльності. Кінцевий результат буде залежати від доброї волі держави і бажанні підприємств активізувати зовнішньоекономічну діяльність.

Література

1. Ващенко В. В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності /В. В. Ващенко // Фінанси України. – 2000. – № 3. – С. 40- 47.
2. Іващук І.О. Митні ініціативи в глобальному просторі : монографія / І. О. Іващук. – Тернопіль: підручники і посібники, 2007. – 304с .
3. Курок О. О. Активізація митно-тарифного регулювання в системі економії витрат промислових підприємств / О. О. Курок // Вісник ХНУ. – 2011. – № 5. – С. 111-117.

References

1. Vashchenko V. V. Mytno-taryfne rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti /V. V. Vashchenko // Finansy Ukrainy. – 2000. – # 3. – S. 40- 47.
2. Ivashchuk I.O. Mytni initsiatyvy v hlobalnomu prostori : monohrafiia / I. O. Ivashchuk. – Ternopil: pidruchnyky i posibnyky, 2007. – 304s .
3. Kurok O. O. Aktyvizatsiia mytno-taryfnoho rehuliuвання v systemi ekonomii vytrat promyslovykh pidpriemstv / O. O. Kurok // Visnyk KhNU. – 2011. – # 5. – S. 111-117.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 65.018 (477)

М.І. ЮДИНА

Хмельницький національний університет

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито суть поняття собівартості як економічної категорії. Зроблено порівняльний аналіз методології та методики формування собівартості машинобудівних підприємств, визначено системи формування витрат, особливості та методи калькуляції собівартості машинобудівної продукції.

Ключові слова: собівартість, методи, системи обліку, методологія, калькуляція.

M. YUDINA

Khmelnytskyi National University

APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF ENGINEERING ENTERPRISES PRODUCTION COST

The article reveals the main point of the term cost as economic category. The article also considers comparative analysis of methodology and methods of engineering enterprises cost formation, expenditure forming system, main features and methods of engineering enterprises production cost estimation.

Key words: cost, method, accounting systems, methods, estimation.

Постановка проблеми. Окремі теоретичні питання щодо методик формування собівартості ще нерозв'язані та залишаються дискусійними. Певні розробки вітчизняних економістів з даної проблеми стали мало актуальними. Тому, аналізуючи опубліковані праці та існуючу практику формування собівартості продукції, можна стверджувати, що в них недостатньо простежуються специфічні моменти, обумовлені галузевими особливостями функціонування машинобудівних підприємств як об'єкта дослідження. Крім того, існуюча в даний час методика формування собівартості і розподілу непрямих витрат орієнтується в основному на ручні методи обробки інформації, тоді як ринкова економіка вимагає швидкого і своєчасного управління витратами.

Актуальність обраної теми в науковому, практичному і методичному аспектах посилюється ще й тим, що до цього часу відсутні системні дослідження проблеми планування собівартості машинобудівної продукції в ринкових умовах господарювання. Недостатня увага надається процесам прогнозування та планування витрат операційної діяльності як важливого критерію управління ефективністю роботи підприємств. Виникла нагальна потреба в ефективній методиці позиціонування та формування витрат діяльності машинобудівних підприємств, яка б відповідала інформаційним запитам користувачів. Недостатнє усвідомлення ролі витрат діяльності при формуванні повної собівартості продукції на практиці призводить до недосконалих управлінських рішень, що негативно впливає на фінансові результати діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи формування собівартості продукції, шляхів її зниження досліджено в роботах А. Акмаєва, О. Гетьмана, П. Іванюти, В. Зоріної, Ю. Цал-Цалка [1–4, 13], Г. Лугівської, Є. Мниха, С. Князева, В. Сопка, Ф. Бутинця, А. Гальчинського, С. Голова, М. Чумаченка. Проте багато питань потребують подальшого аналізу та інформаційно-роз'яснювального обґрунтування, конкретизації. До теоретичного аналізу проблем планування собівартості зверталися вчені-економісти: А. Аксененко, І. Басманов, В. Івашкевич, С. Покропивний, Я. Соколов, В. Стоян, Я. Плоткін, М. Чумаченко, О. Янушкевич та інші. Певний внесок у вивченні цієї проблеми зробили такі видатні зарубіжні економісти, як А. Апчерч, Д. Брамсон, Р. Гаррісон, Джай К. Шим, К. Друрі, Джон К. Шанк, Р. Каплан, Б. Нідлз, Дж. Ріс, Г. Фандель, Д. Хан, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в аналізі й обґрунтуванні методів формування собівартості машинобудівних підприємств, у визначенні оптимальних методик формування собівартості і розподілі непрямих витрат для якісного управління витратами, визначення системи формування витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Собівартість є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, оскільки він:

- комплексно характеризує рівень витрат усіх наявних ресурсів підприємства, а відтак, і рівень техніки, технології та організації виробництва;
- є підґрунтям для оцінки економічної ефективності виробництва;
- є базою для встановлення цін на продукцію;
- є основою для визначення прибутку підприємства.

Собівартість продукції є якісним показником, в якому концентровано відображаються результати господарської діяльності підприємства, його досягнення і резерви. Чим нижча собівартість продукції, тим більшою є економія праці, краще використовуються основні фонди, матеріали, паливо, тим дешевше виробництво продукції обходиться як підприємству, так і суспільству в цілому. Витрати, які включаються до собівартості продукції, визначаються Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та галузевими інструкціями з питань планування, обліку і калькулювання собівартості продукції.

Собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції включаються прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі; технологічна собівартість.

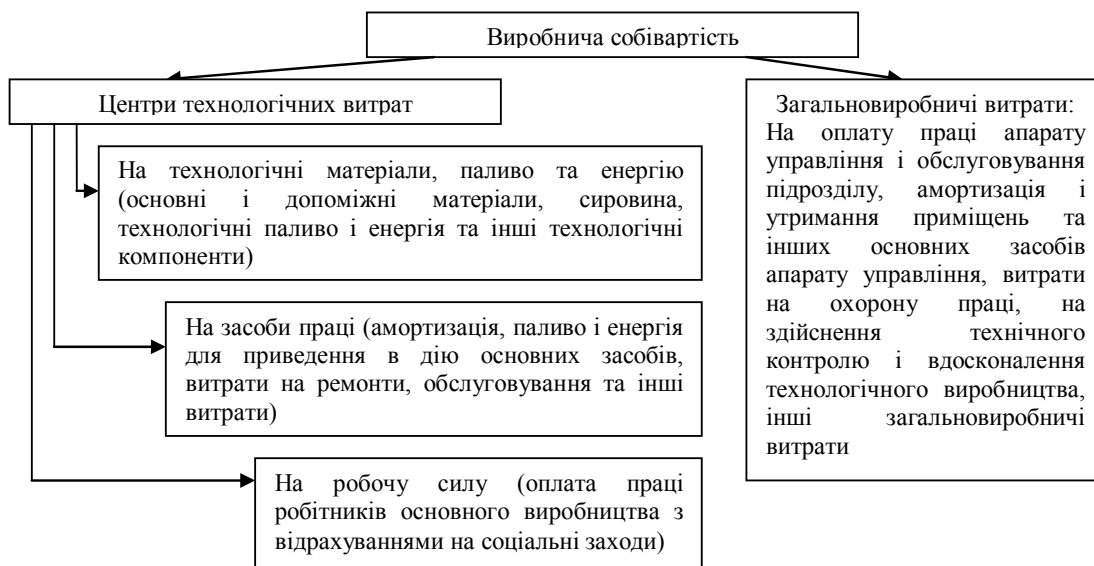


Рис. 1. Структура виробничої собівартості продукції

Собівартість продукції не має єдиного об'єктивного значення. Її величина залежить від методики розрахунку. При одних і тих самих витратах, при одному й тому ж обсягу виробництва, застосовуючи різну методику розрахунку можна отримати різні значення собівартості.

Визначення собівартості одиниці продукції неможливо без визначення та розподілу витрат. Розглянемо чотири методи калькулювання: позамовний, попроцесний, нормативний і простий [1]. Метод позамовної калькуляції полягає в обліку витрат за конкретним видом продукції, яка замовлена за договором. Метод передбачає облік витрат однорідного виду продукції у великій кількості. Нормативний метод обліку витрат здійснюється при плануванні за нормами витрат в розрізі кожної статті витрат. Простий метод калькулювання передбачає облік витрат за фактичними витратами з урахуванням витрат на основну, побічну та супутню продукцію.

Контроль за зниженням собівартості продукції і аналіз причин відхилень від плану найбільш ефективний тоді, коли дані ведуться в розрізі статей витрат за окремими видами продукції, за місцями виникнення витрат та за сферами відповідальності. Методи калькулювання залежать від типу організації і технології виробництва і включають в себе принципи збору інформації з центрів, витрат про використані ресурси, узагальнення і розподілу непрямих витрат. За будь-яких умов процес калькулювання передбачає вибір об'єкта витрат, формування прямих і непрямих витрат, що підлягають розподілу між об'єктами витрат.

На машинобудівних підприємствах, де виробництво продукції відбувається в одному технологічному процесі, витрати обліковуються по виробництву в цілому. А в тих, де продукція в процесі виробництва проходить декілька послідовних стадій, облік витрат слід організувати за окремими стадіями виробництва.

Методика групування витрат за об'єктами калькулювання є спільною для усіх галузей господарювання в нашій країні, але має свої особливості в машинобудівній галузі, зокрема, це стосується обліку прямих витрат, узагальнення і розподілу непрямих витрат, відображення даних у реєстрах внутрішньогосподарського обліку. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік групує первинні дані в декількох напрямках за економічним значенням, центрами витрат, доходів і сферами відповідальності, видами продукції. Це дає змогу формувати інформацію в тому напрямі, у якому вимагає система управління.

Основним завданням аналізу витрат є визначення собівартості одного окремо взятого виду продукції в загальній вартості товарної номенклатури підприємства. Собівартість включає як прямі, так і непрямі витрати. Якщо оцінка прямих витрат не викликає проблем, то непрямі витрати повинні бути розподілені за видами продукції за допомогою певного принципу. Точна собівартість одиниці виробу розраховується з величини накладних витрат, що

припадають на кожну одиницю продукції. Спочатку розрахунок накладних витрат базувався на прямих витратах праці. Останні легко піддавалися підрахунку з урахуванням погодинних ставок, і тому були базою при підрахунку собівартості продукції. Перевагою на користь цього методу була їх значна частка у собівартості продукції завдяки низькому рівню автоматизації.

З розвитком ринкових відносин виникає необхідність розширення асортименту продукції на машинобудівних підприємствах. З розширенням різноманіття продукції величина накладних витрат досягла тієї межі, де перестала спостерігатися кореляція між ними і прямими витратами праці.

На зміну методу оцінки за прямими витратами праці в масштабах усього підприємства прийшов інший метод – метод оцінки нормативів цехових накладних витрат на кожен вид продукції. При цьому величини нормативів установлювалися виходячи з особливостей виробничого циклу і залишалися незмінними протягом тривалого часу. Сутність моделі полягала в тому, що спочатку накладні витрати нараховувалися на так звані оцінювані одиниці (на окремі цехи і операції), потім розподілялися в кожному цеху на окремі види робіт [2].

Розглядаючи систему управління витратами можна сказати, що вона характеризується двома основними ознаками, які можна покласти в основу їх класифікації:

1. Повнота включення витрат у собівартість продукції:

а) система обліку повних витрат – традиційна система, згідно з якою весь обсяг витрат, що були у звітному періоді, відноситься на об'єкти калькулювання, і таким чином визначається їх повна собівартість;

б) система обліку неповних витрат – у цьому випадку на об'єкти калькулювання відноситься лише частка загальних витрат за будь-якою ознакою (наприклад, за ознакою, залежності витрат від обсягу виробництва). Одним із найбільш поширених видів даної системи є «директ-костинг»;

2. За рівнем нормування витрат:

а) система обліку фактичних витрат передбачає відображення господарських процесів та витрат, які при цьому сталися протягом звітного періоду;

б) нормативно-планова система обліку витрат передбачає планування майбутніх витрат на підприємстві на підставі діючих норм та фіксації відхилень фактичних витрат від запланованих. Цей метод в нашій країні називають нормативним, за кордоном – «стандарт-кост».

Методи обліку повних витрат передбачає всебічне й точне відображення абсолютно всіх витрат у собівартості продукції. Витрати в цій системі групують за трьома напрямками: економічними елементами (або статтями калькуляції), місцями виникнення і центрами відповідальності, видами продукції. Розрізняють кілька варіантів системи повних витрат:

1. Система обліку фактичних витрат передбачає відображення усіх витрат, які трапилися у процесі діяльності, в собівартості продукції.

2. Система обліку нормальних витрат. Її особливістю є застосування підприємствами, які працюють в умовах внутрішньогосподарського розрахунку, середніх (але завжди твердих цін на матеріали, енергію, послуги) або так званих нормальних цін.

3. Система обліку нормальних витрат, що ґрунтується на поданні адміністрації інформації про майбутні виробничі витрати за задалегідь передбаченими нормами. Вона дає змогу відображати рівень використання ресурсів підприємства у процесі його господарської діяльності, що, у свою чергу, полегшує прийняття управлінських рішень [5].

Системи, що обліковують повну собівартість, зорієнтовані на виробництво, а принципи їх обліку відповідають вимогам відображення технологічних аспектів процесу виробництва. Облік повних витрат спрямований переважно на вдосконалення калькуляції й контролю за витратами з кожного окремого виду готової продукції, що надає цим системам певних переваг:

а) витрати розраховуються на основі даних про рівень використання виробничих потужностей, а не ставляться у залежність від обсягу виробництва. Саме використання виробничих потужностей, на думку Т. Скоуна, основоположний фактор у формуванні собівартості [12];

б) аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних дає змогу контролювати ефективність господарського процесу. За допомогою цього вдається уникнути необґрунтованих випадкових коливань собівартості.

Системи обліку повних витрат мають певні недоліки, які компенсують зорієнтовані на ринок системи обліку неповних витрат, які спрямовані на вдосконалення методики прийняття управлінських рішень, уміння коригувати їх залежно від зміни ринкової кон'юнктури та інших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Висновки з даного дослідження. Отже, досліджуючи дані проблеми слід зауважити, що при формуванні собівартості продукції машинобудівних підприємств виникає потреба в методичних рішеннях та методах формування собівартості продукції, а саме:

- визначення переліку статей витрат та обґрунтування методики їх відображення;
- розподіл витрат між готовою основною, побічною продукцією та незавершеним виробництвом;
- обґрунтування методики розподілу непрямих витрат між видами продукції;
- встановлення центрів витрат, доходів і сфер відповідальності.

Від правильно обраного методу обліку витрат залежить точність розрахунків собівартості продукції машинобудування.

Література

1. Акмаев А.И. Анализ формирования себестоимости продукции на металлургическом предприятии / А.И. Акмаев // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – № 47. – С. 137–142.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Зоріна В.Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного

- господарства : [навч. посіб.] / В.Н. Зоріна, Г.В. Сеніна. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
4. Іванюта П.В. Управління ресурсами та витратами : [навч. посіб.] / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
 5. Кріпак Л.О. Особливості формування витрат на виробництво та собівартості продукції на промислових підприємствах / Л.О. Кріпак // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 366–370.
 6. Ксьондз С.М. Сучасні проблеми у формуванні собівартості продукції / С.М. Ксьондз // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 6. – С. 166–170.
 7. Максимова В. Визначення об'єктів формування витрат / В. Максимова // Підприємство, господарство і право. – 2005. – № 10. – С. 155–159.
 8. Методы расчета себестоимости, используемые для принятия решений: современная практика учета. – Люксембург : Офис официальных изданий Европейского Сообщества, 1997. – 60 с.
 9. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // Бухгалтерія. – 2002. – № 3. – С. 23–26.
 10. Палій В.Ф. Техніко-економічний аналіз підприємницько-господарської діяльності машинобудівних підприємств : [посіб. для вузів по спец. «Економіка і управління в машинобудуванні»] / В.Ф. Палій, Л.П. Суздальцева. – М. : Машиностроение, 1989. – 272 с.
 11. Поповенко Н.С. Классификация затрат как информационный источник формирования себестоимости промышленного предприятия / Н.С. Поповенко, Л.П. Сухина // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 168–178.
 12. Скоун Т. Управленческий учет / Т. Скоун. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
 13. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Либідь, 2002. – 656 с.

References

1. Akmaev A.I. Analysis of production cost forming on the iron and steel company / A.I. Akmaev// Scientific works of Donetsk National University. – 2002. - № 47. – S. 137-142
2. Hetman O.O., Shapoval V.M. Business economics: [training manual] / O.O. Hetman, V.M. Shapoval. K.: Center of training literature, 2010.- 488 s.
3. Zorina V.N., Senina H.V. Formation and calculation of production cost (services) in national economy sphere: training manual. – K.: Center of training literature, 2005.- 240 s.
4. Ivanyuta P.V. Resources and expenditure management: [training manual] / P.V. Ivanyuta, O.P. Luhivska. – K.: Center of of training literature, 2009. – 320 s.
5. Kripak L.O. Features of producing expenditure forming and production costs on industrial enterprises / L.O. Kripak // State and regions. – 2006. - № 5. - S. 366-370
6. Ks'onz S.M. Modern problems in production cost forming/ S.M. Ks'onz// Bulletin of Technical University Padillya. – 2004. - № 6. – S. 166-170
7. Maksimova V. Object forming expenditure / V. Maksimova // Enterprise, household and law. – 2005.- № 10. – S. 155-159
8. Cost calculation methods for decision-making: modern accounting practice. – Luxemburg: Office of official publications of European Community, 1997. – 60 s.
9. Methodological recommendations of production (service) cost forming in the sector of industry// Accounting. – 2002. - № 3.- S. 23-26
10. Paliy V.F., Suzdaltseva L.P. Engineering economy study of engineering enterprises business activity : [Training manual for Universities "Economics and engineering management" department].- M.: Engineering, 1989.- 272 s.
11. Popovenko N.S. Classification of expenditure as informational source of industrial enterprise cost / N.S. Popovenko, L.P. Sukhina // Current economical problems. – 2008. - № 12.- S. 168-178
12. Skoun T. Business management/ T.Skoun.- Moscow: Audit, UNITY, 1977. - 179 s.
13. Tsal-Tsalko Yu.S. Enterprise expenditure: [training manual] / Yu.S. Tsal-Tsalko. – K.: Lybid. - 2002. - 656 s.

Рецензія/Peer review : 23.7.2013 р. Надрукована/Printed :8.9.2013 р.

УДК 338.23:343.3

О.В. СУСІДЕНКО

Хмельницький національний університет

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню методичних підходів щодо оцінки фінансової безпеки підприємства, та запропоновано власний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства

Ключові слова: фінансовий стан, безпека, фінансова безпека підприємства, оцінка фінансової безпеки підприємства.

O. SUSIDENKO

Khmelnytsky National University

MODERN PARADIGM OF ASSESSING THE FINANCIAL SAFETY ENTERPRISE

The article studies the methodological approaches to the assessment of financial safety company and a proposed approach to assessing financial safety company.

Keywords: financial condition, safety, security, financial safety company, assessment of financial safety.

Постановка проблеми. Дослідження фінансової безпеки підприємства потрапили в поле зору представників вітчизняної економічної науки порівняно недавно. Чинником посилення уваги до цих проблем є трансформаційні

процеси, що відбуваються в українській економіці, наслідком яких є динамічність умов функціонування, конкуренція

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти визначення сутності поняття фінансової безпеки її елементів, відповідних загроз, індикаторів, а також системи критеріїв і параметрів досліджено у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: О.В. Арєф'євої, К.С. Горячевої, Ф.І. Євдокімова, М.М. Єромошенка, С.М. Ілляшенка, Н.В. Куркіна, В.В. Шликова та інших. Вагомий внесок у дослідження цього напрямку зробили О.І. Барановський та В.І. Мунтіян.

Не дивлячись на значну кількість досліджень, в яких розглядаються різні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств, певні теоретичні та практичні питання, пов'язані з даною проблемою, залишаються дискусійними і вимагають додаткового вивчення.

Особливостями функціонування українських підприємств є нестабільність економічного та суспільно-політичного середовища, що має наслідком спад виробництва, фінансові проблеми тощо. Тому економічна безпека підприємства (і зокрема фінансова безпека) має відіграти виняткову роль у подальшій діяльності підприємств.

Метою статті. Враховуючи, що парадигма — це сукупність фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що виступають як зразок наукової діяльності, метою є дослідження переваг та недоліків існуючих методик оцінки фінансової безпеки підприємства з метою отримання повної інформації для прийняття правильних управлінських рішень та планування відповідних заходів.

Основні результати дослідження. Будь-яке підприємство необхідно розглядати як відкриту систему, а тому до вирішення питання фінансової безпеки підприємства необхідно підходити системно. Фінансова безпека є внутрішнім станом підприємства, що дозволяє йому функціонувати в режимі розвитку та мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів. Необхідність та напрямки оцінки фінансової безпеки впливають з закономірностей розвитку систем, серед яких найбільше значення в аспекті забезпечення безпеки мають закон циклічного розвитку, закон спадної ефективності, еволюційного вдосконалення систем і деякі інші [1] Фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, у якому повинне перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Отже, на нашу думку, фінансова безпека підприємства — це стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх фінансових загроз та найбільш ефективне використання ресурсів підприємства, виражений у позитивних значеннях фінансових показників діяльності підприємства, що уможливило забезпечення його стабільного розвитку на короткотермінову та довготермінову перспективу та має бути оцінена кількісними та якісними показниками.

Оскільки підприємство є динамічною системою, то і його фінансова безпека не є статичною, а потребує постійного контролю та її оцінки усіх її складових (тобто елементів системи).

Серед властивостей системи необхідно виділити синергічність — односпрямованість, пріоритет інтересів системи більш широкого (глобального) рівня перед інтересами її компонентів; неадитивність — принципова незвідність властивостей системи до суми властивостей складових її компонентів; структурність — можлива декомпозиція системи на компоненти, встановлення зв'язків між ними; адаптивність — прагнення до стану стійкої рівноваги, яке передбачає адаптацію параметрів системи до мінливих параметрами зовнішнього середовища; надійність — функціонування системи при виході з ладу однієї з її компонент, збереження проектних значень параметрів системи протягом запланованого періоду (наявність гарної системи фінансової безпеки дозволяє протистояти погрозам зовнішнім і внутрішнім, причому тимчасовий збій з апаратурою, окремими співробітниками не впливає на роботу систему в цілому); система повинна мати можливість змінювати свій стан у відповідь на можливе обурення; різноманітність збурень вимагає відповідного йому різноманітності можливих станів. (Закон Ешбі «необхідність розмаїття»). В іншому випадку така система не зможе відповідати завданням управління і захисту, що висуваються зовнішнім середовищем, і буде малоефективною [2].

Таким чином, система фінансової безпеки підприємства повинна відповідати таким якостям, як синергічність, адаптивність, надійність.

В економічній літературі існують різні підходи до кількісної оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, що дозволяє виділити декілька підходів до оцінки її рівня.

Так, відомий індикаторний підхід, при якому рівень фінансової безпеки визначається за допомогою так званих індикаторів [12]. Індикатори розглядаються як порогові значення показників, що характеризують діяльність підприємства в різних функціональних областях, відповідні певному рівню фінансової безпеки. Оцінка фінансової безпеки підприємства встановлюється за результатами порівняння (абсолютного або відносного) фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами.

Рівень точності індикатора в цьому випадку є проблемою, яка полягає в тому, що в даний час відсутня методична база визначення індикаторів, що враховують особливості діяльності підприємства, зумовлені, зокрема, його галузевою належністю, формою власності, структурою капіталу, існуючим організаційно-технічним рівнем. У разі некваліфікованого визначення значення індикаторів неправильно може бути визначений рівень фінансової безпеки підприємства, що може спричинити за собою ухвалення управлінських рішень, що не відповідають реальному стану справ. Індикаторний підхід цілком виправданий на макрорівні, де значення індикаторів більш стабільні.

Інший підхід — ресурсно-функціональний. Відповідно до нього оцінка рівня фінансової безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [11]. При цьому в якості корпоративних ресурсів розглядаються чинники бізнесу, використовувані власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. За ресурсно-функціональним підходом найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів, необхідний для виконання цілей даного бізнесу, досягається шляхом запобігання загроз негативних впливів на економічну безпеку підприємства і досягнення певних основних функціональних цілей фінансової безпеки підприємства.

Кожна з цілей фінансової безпеки підприємства має власну структуру підцілей, обумовлюється

функціональною доцільністю і характером роботи підприємства. Ресурсно-функціональний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства є дуже широким. Спроба охопити всі функціональні області діяльності підприємства призводить до розмивання поняття фінансової безпеки, а оцінка її рівня за допомогою сукупного критерію фінансової безпеки, «що розраховується на основі думок кваліфікованих експертів з приватним функціональним критерієм фінансової безпеки підприємства» [10], має значний вплив суб'єктивної думки експертів.

До того ж відкритим залишається питання визначення рівня кваліфікації експертів. Крім того, як відомо, інтегрування показників з використанням будь-якого з відомих підходів, в тому числі і за допомогою питомої ваги значущості показників, як це пропонує С. Олейніков, призводить до зниження точності та достовірності оцінки. На довершення слід зазначити, що детальна розробка і контроль за виконанням цільової структури фінансової безпеки підприємства істотно ускладнюють практичну реалізацію ресурсно-функціонального підходу до оцінки фінансової безпеки підприємства [2].

Різновидом ресурсно-функціонального підходу є пропозиція С. Ляшенко, яка оцінює рівень фінансової складової економічної безпеки на основі аналізу його фінансової стійкості, величина якої обраховується виходячи з достатньої кількості оборотних (власних або позичкових) коштів для здійснення виробничо-збутової діяльності [7]. На нашу думку, це вузький підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства: крім оборотних коштів, у фінансовій діяльності підприємства задіяні власний капітал, прибуток, інвестиції.

Проте, варто погодитися з аргументами прихильників ресурсно-функціонального підходу, що «... саме відсутність суворого» прокрустового ложа «чітко заданих параметрів оцінки і дозволяє найбільш ефективно налаштувати даний гнучкий інструмент всебічної оцінки діяльності підприємства і його навколишнього середовища бізнесу» [11].

В. Забродський [6] запропоновано використовувати для оцінки фінансової безпеки підприємства підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління і розвитку. Відповідно до цього підходу оцінка фінансової безпеки підприємства ґрунтується на інтегрованні сукупності показників, що визначають економічну безпеку. При цьому використовується кілька рівнів інтеграції показників і такі методи їх аналізу, як кластерний і багатовимірний аналіз. Такий підхід є достатньо складним відрізняється високим ступенем складності проведеного аналізу з використанням методів математичного аналізу. І якщо його використання теоретично дозволяє отримати достовірні результати оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, то в практичній діяльності підприємств це досить важко. До того ж – і це відзначає В. Забродський – дуже складною є «оцінка стійкості сукупного інтегрального показника при заданій області його зміни», тобто запропонована оцінка рівня фінансової безпеки підприємства, швидше, з позиції математика, а не менеджера.

Бланк І. А. виокремлює п'ять систем аналізу фінансової безпеки, які базуються на таких методах його проведення: горизонтальному фінансовому аналізу, вертикальному фінансовому аналізу, порівняльному фінансовому аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів, інтегральному фінансовому аналізу [3 с. 121–140]. Такий підхід є дуже широким, оскільки в цьому випадку процес забезпечення фінансової безпеки ототожнюється фактично з усією діяльністю суб'єкту господарювання.

Особливістю моделі бальної оцінки є використання медіанного (середньогалузевого) критерію. Оцінка проводиться за кожним коефіцієнтом. Нормативні значення окремих коефіцієнтів мають певні межі. Значення коефіцієнтів, що виходять за межі діапазону нормативних значень, оцінюється балом «відмінно» (5) або «незадовільно» (2) залежно від специфіки показників (їх економічного сенсу). Значення коефіцієнтів, що знаходяться всередині нормативного діапазону, оцінюються балом «добре» (4) або «задовільно» (3) залежно від того, наскільки вони близькі до «відмінною» або «незадовільною» оцінки. Далі по кожній групі фінансових коефіцієнтів розраховується груповий бал шляхом зважування бальних оцінок показників даної групи, причому сума ваг по кожній групі становить 100%. Як правило, відстань між нижньою межею і медіаною менше, ніж між медіаною і верхньою межею значень коефіцієнта. В результаті привласнення бали на основі лише двох критеріїв - мінімального і максимального значення – неефективні, тому що це істотно занижує бальну оцінку коефіцієнта [8].

Варто відзначити використання сукупності моделей оцінки фінансового стану підприємства заснований на оцінці ймовірності його банкрутства. Найбільш поширеними підходами до передбачення банкрутства базуються на фінансових даних (Z-коефіцієнт Альтмана) та дані по збанкрутілих компаніях і порівнює їх з відповідними даними досліджуваної компанії.

Найпростішою моделлю для передбачення банкрутства підприємства є двофакторна модель Альтмана, яка виходить із двох ключових показників, від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства (показники поточної ліквідності та частки позикових коштів). Ці показники множаться на вагові значення, отримані експериментальним шляхом, в результаті чого виходить розрахунок Z-коефіцієнта.

Результати численних розрахунків за моделлю Альтмана показали, що узагальнюючий показник Z може приймати значення в межах [-14, +22], при цьому підприємства, для яких $Z > 2,99$ потрапляють в число фінансово стійких, підприємства, для яких $Z < 1,81$, є, безумовно, неспроможними, а інтервал $1,81 < Z < 2,99$ становить зону невизначеності.

Застосування Z-рахунку на практиці в рідкісних випадках супроводжується помилками двох типів: при прогнозі збереження платоспроможності настає банкрутство і, навпаки, при прогнозі банкрутства підприємства здатне зберегти платоспроможність. На думку Альтмана, за допомогою п'ятифакторної моделі прогноз банкрутства на горизонті в один рік можна встановити з точністю до 95%. При цьому помилка першого типу можлива в 6%, а помилка другого типу – в 3% випадків.

Спрогнозувати банкрутство на горизонті в два роки вдається з точністю до 83%, при цьому помилка першого типу має місце в 28%, а другого – в 6% випадків.

Ще однією моделлю такого характеру є модель Романа Ліса. Для даної моделі ймовірність банкрутства в залежності від значення рейтингового числа визначається виходячи із значення показника (якщо $Z > 0,037$, то

імовірність банкрутства висока; якщо $Z < 0,037$, імовірність банкрутства мала).

Слід зазначити, що використання моделей прогнозування банкрутства в системі оцінки фінансової безпеки відповідно до опису методики слід застосовувати обережно, тому що вони розроблялися для американської економіки, і не враховують зовнішні фактори ризику притаманні вітчизняним умовам господарювання.

Для отримання повної інформації про рівень фінансової безпеки підприємства необхідно застосування сукупності методів, оскільки відокремлено жоден з них не надає.

Виходячи з результатів аналізу найбільш відомих підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, можна зробити висновок, що ці підходи досить складно використовувати для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства в запропонованій трактуванні. У зв'язку з цим необхідний інший підхід до вибору критерію визначення рівня їх фінансової безпеки.

Враховуючи зазначене, нами для аналізу стану фінансової безпеки підприємства пропонується застосовувати інструментарій системного підходу. Під системою розуміють деяку сукупність елементів довільної множини, їхніх взаємозв'язків, властивостей і взаємовідношень, які взаємодіють як цілісний комплекс і функціонують відповідно до визначених закономірностей, притаманних цьому комплексові [4, с. 11].

Системний підхід до аналізу фінансової безпеки передбачає розглядати функціонування підприємства як багаторівневу структурну систему. Таким чином, фінансова безпека підприємства, з одного боку, є системою, елементами якої є такі елементи фінансової безпеки як забезпеченість фінансовими ресурсами, джерел їх формування, а також сукупність елементів зовнішнього середовища, що безпосередньо впливає на фінансову безпеку (Зовнішнє середовище щодо системи фінансової безпеки підприємства визначається станом розвитку банківського, податкового й інших законодавств; розвитком ринку; кількістю споживачів, конкурентів і контрагентів тощо. Зовнішнє середовище потрібно розглядати як систему, що впливає на рівень фінансової безпеки підприємства з метою виявлення параметрів їхнього взаємовпливу).

Тому теоретичною основою дослідження фінансової безпеки підприємства є системний підхід.

Системний підхід оснований на принципі цілісності (емерджентності) об'єкта дослідження, тобто дослідження його властивостей як єдиного цілого, оскільки ціле (система) володіє такими якостями, якими не володіє жоден його складник [5, с. 24]. Наявність таких властивостей зумовлена результатом виникнення між елементами синергетичного зв'язку. В кібернетиці та загальній теорії систем під синергетичним зв'язком розуміють такий зв'язок, який за спільної дії окремих елементів системи забезпечує загальний ефект більший, ніж сума ефектів цих елементів, які б діяли незалежно. Таким чином, під час формування системи як єдиного цілого її складники зазнають якісних змін. Створення системи здійснюється за рахунок перетворення структури взаємозв'язків між складниками, а також завдяки розвитку цих складників.

Як інструментарій системного підходу розглядають системний аналіз, що дає змогу на будь-якому етапі прийняття рішень визначити ланцюги прямих і зворотних зв'язків у соціально-економічних системах, які відносяться до складних або дуже складних систем [9, с. 36]. Система фінансової безпеки підприємства володіє всіма властивостями кібернетичної системи, зокрема наявністю каналів інформації між її окремими елементами; багатоваріантністю поведінки системи; керованістю та цілеспрямованістю системи.

Проведені вченими дослідження дозволили зробити певні кроки в напрямку формування системи показників для оцінки фінансової безпеки, однак необхідне її подальше уточнення. Принципово така система повинна включати різні групи кількісних показників, що характеризують запропоновані нами напрямки у забезпеченні фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Основними завданнями оцінки забезпеченості фінансовими ресурсами підприємства є: оцінка фінансового стану і фінансових результатів діяльності фірми як результат управління фінансовими потоками підприємства, виявлення змін у фінансовому стані та основних факторів, що викликали ці зміни та формування прогнозу основних тенденцій у фінансовому стані й результатах діяльності підприємства; оцінка стану та структури забезпеченості фінансових ресурсами процесу розвитку підприємства; виявлення змін у структурі та визначення основних факторів, що викликали ці структурні зміни; оцінка потреби у фінансових ресурсах та вартості їх залучення, оцінка можливостей залучення таких фінансових ресурсів за рахунок як і внутрішніх джерел, так і зовнішніх; оцінка наявних резервів, та забезпечення координації використання фінансових ресурсів у часі.

На нашу думку, для діагностики фінансового забезпечення підприємства доцільно використовувати такі критерії оцінки стану фінансових ресурсів підприємства, як структура фінансового забезпечення діяльності підприємства; відповідність структури фінансування активам підприємства; склад резервів підприємства.

Процес проведення аналізу фінансового забезпечення є доволі складним і передбачає певну послідовність.

Насамперед проведення оцінки поточного стану підприємства та його змін у порівнянні з попереднім періодом. На цьому етапі діагностика забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства містить такі блоки:

- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства;
- аналіз фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності;
- оцінка використання майна;
- структурний аналіз капіталу;
- аналіз самоокупності підприємства.

Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства передбачає аналіз та оцінку рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); а також аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності; аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку; факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз використання майна і вкладеного капіталу підприємства проводиться за такими напрямками: аналіз та оцінка складу та динаміки майна; комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Наступний блок містить аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ліквідності балансу; оцінку

поточної та довгострокової платоспроможності підприємства, тобто спроможність виконувати зобов'язання перед інвесторами та кредиторами, які мають довгострокові вкладення в підприємства.

Структурний аналіз капіталу передбачає дослідження стану та динаміки дебіторської і кредиторської заборгованості; аналіз структури джерел фінансування; визначення ефективності використання власних та залучених коштів, оцінка кредитоспроможності підприємства. Основним завданням на цьому етапі є визначення припустимого рівня зниження коефіцієнтів. Зниження коефіцієнтів у межах прийнятних значень потребує з'ясування причин цього явища та факторів, що впливають на нього.

Наступним кроком такої діагностики є виявлення впливу зовнішніх факторів, які визначають результат фінансово-господарської діяльності підприємства, а значить впливають на рівень фінансової безпеки. На цьому етапі важливим є визначенням наявних резервів фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності функціонування підприємства.

При цьому слід зазначити, що простого розрахунку і контролю сукупності коефіцієнтів і показників явно недостатньо для оцінки фінансової безпеки. Для цього необхідно проводити їх аналіз, використовуючи процедури «скорингу», які передбачають порівняння поточних показників з базовими. При цьому за базові показники можна використовувати показники підприємства за минулі періоди (місяць, квартал, рік); планові показники (нормативи); показники конкурентів; середньоринкові або середньогалузеві показники.

Таким чином, діагностика фінансових результатів дозволяє на основі системного підходу одержати достовірну і повну інформацію, яка служить базою для розробки та ухвалення ефективних управлінських рішень та забезпечити належний рівень фінансової безпеки підприємства.

Висновки. Аналіз методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства свідчить, що їм притаманні певні недоліки, а саме: оцінка рівня фінансової безпеки підприємства на основі аналізу динаміки одного або декількох індикаторів є неефективною, оскільки не враховує системний характер фінансової безпеки, при оцінці рівня фінансової безпеки підприємства перевагу слід віддавати застосуванню інтегрального показника безпеки, котрий отримано на основі використання багатомірних статистичних методів; у значній частині методів не враховується взаємозв'язок фінансової безпеки із загрозами. Важливо оцінювати у кількісному плані саме взаємозв'язки як між інтегральним рівнем фінансової безпеки підприємства, так і між самими загрозами фінансовій безпеці; в проаналізованих підходах до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства основну увагу приділяють поточній і ретроспективній оцінкам рівня безпеки в ущерб прогнозних оцінок на майбутнє.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що забезпечення фінансової безпеки, як складової частини економічної безпеки підприємства, залежить від обґрунтованого використання методів оцінки її рівня як бази й інструменту для планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Основним способом забезпечення ефективної фінансової безпеки підприємства є обґрунтоване використання методів оцінки її рівня як основи для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях фінансового менеджменту, планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Література

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Амосов О.Ю. Формування системи оцінки фінансової безпеки підприємства / О.Ю. Амосов // Экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 813.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – [2-е изд., стер.]. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
4. Вовк М. В. Основи системного аналізу : [навчальний посібник] / В. М. Вовк, З. Б. Дрогомирецька. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 248 с.
5. Економічна кібернетика : [підручник] : у 2 т. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 508 с.
6. Забродский В. А. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. А. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-Информ. – 1999. – № 15. – С. 35–37.
7. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
8. Кузенко Т. Б. Фінансова безпека підприємства : [навч. посіб.] / Кузенко Т. Б., Мартюшева Л. С., Грачов О. В. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 298 с.
9. Моделирование экономической безопасности: держави, регіону, підприємства : Монографія / [В. М. Гесць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.] ; за ред. В.М.Гейця. – Харків : ВД ІНЖЕК, 2006. – 239 с.
10. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Олейников. – М., 2004. – 586 с.
11. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин // Взгляд молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России : сб. ст. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 270 с.
12. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А.С. Соснин, П.Я. Пригунов. – К. : Издательство Европейского университета, 2002. – 504 с.

References

1. Abalkin L. Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii: ugrozyi i ih otrazhenie / L. Abalkin // Voprosyi ekonomiki. — 1994. — # 12. — S. 4 — 13.
2. Amosov O.Yu. Formuvannya sistemi otslnki flnansovoYi bezpeki pldpriEmstva/ O.Yu. Amosov // Ekonomika i upravlenie. — 2012. — # 1. - S. 8 – 13.
3. Blank I. A. Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya / I. A. Blank. - 2-e izd., ster. — K. : Elga, 2009.

— 776 s., s. 121–140.

4. Vovk M. V. Osnovi sistemnogo anallzu : Navchalniy poslbnik / V. M. Vovk, Z. B. Drogomiretska. – Lviv : Vidavnichiy tsentr LNU Im. Ivana Franka, 2002. – 248 s.
5. Ekonomichna klbernetika : Pidruchnik: u 2 t. – Donetsk : TOV «Yugo-Vostok, Ltd», 2005. – 508 s.
6. Zabrodskiy V. A. Teoreticheskie osnovyi otsenki ekonomicheskoy bezopasnosti otrasli i firmy / V. A. Zabrodskiy, N. Kapustin // Biznes - Inform. — 1999. — # 15. — S. 35 — 37.
7. Ilyashenko S.N. Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podhodyi k ih otsenke // Aktualni problemi ekonomiki. — 2003. — #3. — S. 12—19.
8. Kuzenko T. B. Finansova bezpeka pdpriemstva : navch. poslb. / Kuzenko T. B., Martyusheva L. S., Grachov O. V. – H. : Vid. HNEU, 2010. – 298 s.
9. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeki: derzhavi, regionu, pdpriemstva: Monografiya / [V. M. GeEts, M. O. Kizim, T. S. Klebanova, O. I. Chernyak ta InshI.]; Za red. V.M.Geytsya. – Harkiv : VD INZhEK, 2006. – 239 s
10. Oleynikov E.A. Ekonomicheskaya i natsionalnaya bezopasnost / E.A. Oleynikov. — M., 2004. — 586 s.
11. Papehin R.S. Indikatoryi finansovoy bezopasnosti predpriyatiy [Tekst] / R.S. Papehin // Vzglyad molodyih uchenyih na ekonomicheskie i finansovye reformy v Rossii: sb. st. — Volgograd: Volgogradskoe nauchnoe izd-vo, 2007. — 270s
12. Sosnin A.S. Menedzhment bezopasnosti predprinimatelstva :[ucheb. posobie] / A.S. Sosnin, P.Ya. Prigunov. — K.: Izdatelstvo Evropeyskogo universiteta, 2002. — 504 s.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р. Надрукована/Printed :6.9.2013 р.

УДК 65:336

М.В. ІВАНОВ

Хмельницький національний університет

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ РИНКОВИХ РЕФОРМ

В статті розглянуто деякі аспекти управління підприємством в умовах ринкових перетворень. Окремлено вплив кризи на функціонування підприємств. Визначені сучасні способи вирішення кризових явищ.

Ключові слова: економіка підприємства, антикризове управління, криза, витрати.

M. IVANOV

Khmelnytsky National University

ANTI-CRISIS MANAGEMENT DURING MARKET REFORMS

The paper considers some aspects of management during market transformation. Outlines the impact of the crisis on the functioning of enterprises. Designated modern remedies crisis.

Keywords: business economics, crisis management, crisis costs.

Постановка проблеми. Хоча економіка України має ринковий статус, продовжуються реформи економічних відносин, зміна законодавства. З виробничої одиниці народного господарства, з жорстким централізованим управлінням, через зміни підприємство стає суб'єктом економіки. Зникають монополістичні структури управління, з'являються дрібні та середні підприємства, що самостійно визначають напрямки та способи діяльності.

Сучасне виробництво має складну структуру, складається із багатьох взаємопов'язаних елементів, а саме із підприємств та їх виробничих об'єднань. Підприємство є основою для формування економічних відносин, є складовою різноманітних інтересів у різних сферах життя.

Оскільки для ефективного функціонування підприємства необхідна якісна система керівництва, це визначає актуальність оптимізації управління, пошук шляхів його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням цієї теми займалися наступні вчені: Т.Н. Беяцька, А.А. Биков, Г. Бірман, І.А. Бланк, Р. Брелі, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, В.Я. Захаров, Л.О. Лігоненко, Дж. Фіннері, Р. Хіт, З.Є. Шершньова, С. Шмідт.

Формування цілей (постановка завдання). Метою даної статті є висвітлення деяких аспектів управління при проведенні економічних реформ.

У роботі розглядаються наступні проблеми та аспекти:

1. характеристики управління підприємством;
2. особливості управління промисловими підприємствами;
3. засоби покращення управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Таке складне поняття, як «криза», застосовується у багатьох випадках та ситуаціях. Цей термін походить від грецького «Krisis» — розклад, занепад, загострення протиріч.

У економічному значенні «криза» використовується при вивченні циклів розвитку економічних систем, є однією з найважливіших тем у сучасній економічній науці. У економічній літературі викладаються чимало тлумачень сутності, особливостей виникнення та розвитку кризових явищ.

Згідно з даними Звіту Світового Економічного Форуму (СЕФ) «Глобальний огляд конкурентоспроможності 2010-2011 рр.», Україна посіла 89 місце серед 139 країн світу за рівнем Індексу глобальної конкурентоспроможності (у 2009 – 82 місце серед 133 країн, у 2008 – 115 серед 131 країн)[1, с.15]. На основі цих даних можна стверджувати про перебування значної кількості українських підприємств у стані хронічної кризи.

Настання світової кризи значною мірою ослабило економічний потенціал України. Найвні глибинні проблеми економіки, низька конкурентоздатність промисловості посилює ефект від кризи для України. Вплив зовнішніх факторів, зменшення платоспроможності підприємств, зниження попиту на внутрішньому ринку, збільшення витрат витрат виступили основними



Рис. 1. Індекс обсягу промислової продукції в Україні в 2008 році[2].

рушійними силами для поглиблення кризи для українських підприємств. Обсяги виробництва української промисловості, за даними Держкомстату, у 2008 році зменшилися порівняно із 2007 роком на 3,1 % (приріст у 2007 році 10,2 %), зокрема в металургійній промисловості – 10,6 %, хімічній промисловості – 6,2%. Порівняно із 4 кварталом 2007 року у 2008 році промислове виробництво скоротилося на 25%. Завдяки частковому відновленню експорту металопродукції до кінця року (порівняно із листопадом 2008 року на 22,4%) становище у промисловості стабілізувалось. У першому півріччі 2009 року порівняно з аналогічним періодом 2008 року обсяг виробництва промислової продукції в Україні зменшився на 30,4%, не зважаючи на подальший приріст обсягів виробництва до попереднього місяця (1,3% у травні, 3,1% у червні та 4,9% у липні)[4]. Зміна обсягу промислового виробництва відображена на рис. 1.

За час свого існування підприємство функціонує та розвивається. Функціонування виражається у звичайній діяльності, здійсненні функцій, що притаманні цілісній, якісній системі; розвиток, у свою чергу, характеризуються набуттям нових якісних ознак, вдосконаленням діяльності, суттєвим покращенням функціонування. Ці два процеси взаємопов'язані, так як функціонування є передумовою та основою розвитку, натомість розвиток трансформує діяльність підприємства, перетворюючи функціонування до більш якісного рівня.

Міжнародна фінансова корпорація (IFC) (що є однією з організацій Групи Всесвітнього банку та здійснює інвестиції у приватний сектор) дослідила, як в умовах кризи державна регуляторна політика впливає на розвиток українського підприємництва.

Економічна криза найперше відображається та загострює проблеми малого та середнього бізнесу – головної складової української економіки. Саме приватне підприємництво формує основу економіки будь-якої країни, забезпечуючи роботою населення та стимулюючи економічне зростання. В Україні на сьогодні працюють близько 450 000 підприємств (станом на 2009 рік)[5].

Внаслідок значних проблем, пов'язаних насамперед з недосконалим законодавством та складністю сплати



Рис. 2. «Тіньовий» сектор економіки України[5]

податків, частина підприємств знаходиться у «тіні», тобто частково або повністю ухиляються від сплати податків та платежів.

Циклічність розвитку криз виникає у результаті наростання суперечностей у процесі функціонування підприємства та необхідності подальшого розвитку. Отже, кризовий стан на підприємстві виникає внаслідок посилення перехідних процесів.

За період 2004 – 2007 рр. Спостерігався сталий розвиток промисловості, його частка у виробництві ВВП трималася на рівні 27,5%. Але, починаючи з 2008 р., частка промисловості у виробництві ВВП почала зменшуватися. Значення показників економічного розвитку

промисловості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники по промисловості України за 2004 – 2009 рр. [4]

Показник	Рік					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість збиткових підприємств, %	38,7	37,8	35,8	34,6	40,4	41,5
Прибуток (збиток), млн грн	10721,0	17502,9	22630,1	29286,9	5542,5	-4192,5
Активи, млн грн	481082,7	531319,5	18907,1	772465,3	979319,5	1097498,0
Зобов'язання, млн грн	243578,5	268268,1	320567,3	409354,9	584390,1	686696,1
в т.ч. кредити, млн грн	24134,0	35923,0	51652,0	76547,0	122343,0	123831,0
– у національній валюті	12323,0	18669,0	25551,0	42498,0	48764,0	60603,0
– в іноземній валюті	11811,0	17254,0	26101,0	34049,0	73579,0	63228,0
ВВП, млн грн	345113,0	441452,0	544153,0	720731,0	948056,0	914720,0
Частка промисловості у ВВП, %	25,8	27,2	27,6	27,5	26,1	23,2

Вищення кризових ситуацій створює умови для подальшої діяльності підприємства, відновлює функціонування на докризовій ефективності, стає основою для подальшого зростання. Натомість, неспроможність розв'язати кризові питання призводить до припинення діяльності підприємства.

Подальший розвиток підприємства відбувається після подолання криз, притаманних на тому чи іншому етапі функціонування підприємства. Управлінські рішення приймаються на основі посткризового досвіду.

Дієздатність підприємства на мікроекономічному рівні як суб'єкта ринку ґрунтується на найсуттєвіших параметрах стану підприємства, що характеризують стійкість підприємства до банкрутства та пов'язаної з цим ліквідації.

Існують різні точки зору на проблему кризи. Одні ґрунтуються на мікроекономічному рівні та розглядають антикризове керівництво у контексті поточних фінансових проблем підприємства. Інші формуються не лише на рівні підприємства, а й у макроекономічному рівні, включаючи до розгляду глобальні проблеми економіки.

Насамперед, антикризове управління підприємством має виявити кризові явища, запобігти їх розвитку,

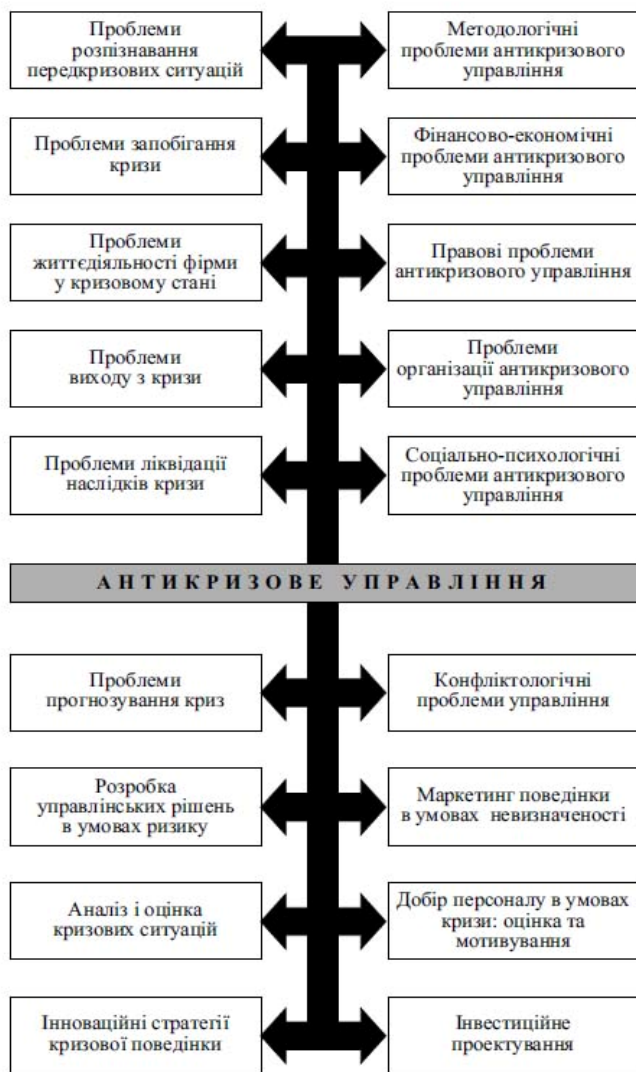


Рис. 4. Технологія вирішення проблем в кризових умовах функціонування підприємства [3]

отримали проблеми ненадійності партнерів, зміни законодавства, складність визначення фінансового результату, що призвело до ускладнення діяльності.

Для попередження кризових явищ на підприємстві використовується фінансовий аналіз, що дозволяє у



Рис. 3. З дослідження IFC «Інвестиційний клімат в Україні: яким його

створити кризові явища, запобігти їх розвитку, створити умови для подолання кризи. Базові принципи антикризового управління включають своєчасне розпізнавання кризових явищ у діяльності підприємства, оперативне вирішення кризових явищ, застосування необхідних ресурсів для подолання кризи.

В умовах ринку існує постійна необхідність у ефективному управлінні, швидкому прийнятті на реалізації управлінських рішень. Управління є цілеспрямованою координацією суспільного виробництва.

Управління підприємством є постійним і систематизованим, спрямоване на структурні підрозділи, їх координацію та кінцевий результат. Управління один із вагомих факторів діяльності та постійного розвитку промислових підприємств у ринкових умовах, воно неупинно вдосконалюється, враховує нові вимоги функціонування виробництва тощо.

Під антикризовим управлінням слід розуміти таке управління підприємством, що може передбачати та пом'якшувати кризові ситуації в його діяльності, а також підтримувати функціонування підприємства в період кризи та виводити підприємство із кризового стану із мінімальними втратами [2].

Управлінські рішення не можна розглядати як довільну дію. Прийняття рішення зумовлене проблемою, що перешкоджає діяльності підприємства, та пошук шляхів її ефективного розв'язання. Способи вирішення кризових проблем показані на рис. 4:

Структура управління складається із взаємопов'язаних та впорядкованих складових, що забезпечують діяльність та розвиток підприємства.

Отже, управління є системою, що включає організацію, планування, координацію, мотивацію, регулювання та контроль, що забезпечують досягнення цілей підприємства.

При переході до ринку підприємства

багатьох випадках заздалегідь їх вирішити. На жаль, на відміну від світової практики, в Україні не існує комплексної системи фінансового аналізу, натомість є багато окремих методик, спрямованих на аналіз підприємства у певних умовах (банкрутство, аудиторська перевірка, приватизація тощо).

Банкрутство підприємств в умовах переходу до ринкової економіки набуває важливого значення. Зокрема, за 10 місяців 2009 року 48,2% від загальної кількості підприємств, що офіційно зареєстровані в Україні, отримали збиток в сумі 34783,1 млн.грн. [4].

В умовах змін у економіці важливим є вміння підприємства застосовувати нові умови у своїй діяльності. Економічні реформи вимагають від підприємства управлінської стійкості, швидкого пристосування, уміння підтримувати конкурентоздатність.

Реформа економіки через зміни має призвести до повноцінної ринкової економіки. Діяльність ринку спрямована на досягнення самостійності підприємств, розширення асортименту виробництва, пропозиції, ринкове ціноутворення.

Оптимальність структури управління визначається раціональністю зв'язків між елементами. Ефективне управління, необхідне для діяльності підприємства, має досягатися при мінімумі витрат.

Отже, підсумовуючи, економіка складається із багатьох галузей, пов'язаних виробничими зв'язками. Завдяки правильному і ефективному управлінню відбувається розвиток та ріст економіки, що у свою чергу, сприяє технологічному розвитку та прогресу. Саме тому необхідно детально вивчати структуру управління підприємства.

У багатьох випадках кризові ситуації виникають внаслідок спрямування управління на вирішення лише внутрішньогосподарських питань. Відсутня об'єктивна та повна інформація про економічну ситуацію, не вистачає якісного аналізу ринку. Ефективність управління визначається стабільністю діяльності підприємства, забезпечення його розвитку.

Ефект системи управління визначити доволі складно, оскільки управління забезпечує не лише показники діяльності підприємства, а й розвиток і застосування нових ідей у самому керівництві, відповідності управління необхідним задачам. На кінцевий результат діяльності впливає багато факторів, що часто заважає визначити ефект.

Література

1. «Аналіз перспектив торгівельних відносин між Україною та ЄС у контексті переговорів щодо розширеної угоди», Підсумковий звіт, Роттердам, 13 грудня 2007 р.
2. Антикризисное управление. Учебное пособие для технических вузов / Под ред. Минаева Е.С. и Панагушина В.П. — М.: Прибор. 1998.-458 с.
3. Скібіцький О.М. «Антикризовий менеджмент». Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009 — 568 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // Інтернет-ресурс [Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>].
5. Бізнес-портал - Profit System // Інтернет-ресурс [Режим доступу: Franchising.ua].

References

1. «Analiz perspektyv torhivelnnykh vidnosyn mizh Ukrainoiu ta YeS u konteksti perehovoriv schodo rozshyrenoi uhody», Pidsumkovyi zvit, Rotterdam, 13 hrudnia 2007 r.
2. Antykryzysnoe upravlenye. Uchebnoe posobyе dlia tekhnicheskyykh vuzov / Pod red. Mynaeva E.S. y Panahushyna V.P. — M.: Prybor. 1998.-458 s.
3. Skibitskiy O.M. «Antykryzovi menedzhment». Navch. posibnyk. — K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2009 — 568 s.
4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy // Internet-resurs [Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>].
5. Biznes-portal - Profit System // Internet-resurs [Rezhym dostupu: Franchising.ua].

Рецензія/Peer review : 2.7.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

УДК 338.1:658.531

Л.М. ПОТЬОМКІН

ДЗО "Одеський інститут післядипломної освіти НУХТ"

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Процес підвищення рівня функціонування промислових підприємств заснований на багаточисельних різномірних концепціях. Їх природа зводиться до вивчення сучасних методів, підходів, ситуацій та інших наукових напрямів. За підвищення вимог до ефективності виробництва необхідно підсилити обґрунтування гіпотетичних управлінських рішень у цьому напрямі діяльності.

Ключові слова: методологія дослідження, ефективність промислового виробництва, мотивація персоналу.

L. POTYOMKIN

SEE "Odesa institute of postgraduate education of NUHT"

RESEARCH METHODOLOGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The specific of development of economy is conditioned the necessity of strengthening measures on the increase efficiency functioning of industrial enterprises. As a result of research and analysis conceptions the effective functioning enterprises, it is set that problem of increase them economic efficiency is actual and can be decided on principles ground of the newest theory-methodological developments methodical and practical recommendations from concrete directions of activity as socio-economic basis providing economic and food independence in Ukraine, in a that number increase of welfare the hired personnel. The analysis of modern descriptions of functioning enterprises allowed to draw conclusion, that it follows to examine the process of financial motivation personnel.

Keywords: research methodology, efficiency of industrial production, process motivation of personnel.

Постановка проблеми. В даний час зарубіжними ученими розроблена значна кількість методологій, методик, підходів та інших наукових напрямів економічних досліджень, включаючи ефективність виробництва і мотивацію персоналу. Вони дозволяють в повній мірі вирішити поставлені завдання і добитися виконання намічених цілей. В той же час, специфіка економічного стану підприємств вимагає виконання наступних умов:

- 1) обов'язкового поступального розвитку;
- 2) всебічності, якості, вибірковості в процесі підвищення рівня ефективності свого функціонування.

Отже, основною перевагою цієї роботи є аналіз економічного стану підприємства як незалежної господарської одиниці, в якій зміна будь-яких компонентів мотиваційної системи наводить до істотної зміни рівня його функціонування.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми підвищення рівня економічної ефективності і організації мотивації персоналу у працях відомих вітчизняних та закордонних вчених-економістів: С. Адамса, О. Амоші, Б. Буркинського, Е. Лібанової, О. Турецького, В. Нижника, М. Ніколайчука, В. Гейця, М. Долішнього, Ю. Кулікова, А. Колота, В. Захарченко, Н. Лук'яченко, І. Савенко, С. Харічкова, І. Анссофа, Л. Портера та інших.

Виділення невирішених раніше проблем. Поряд з цим недостатньо вивчено економічні механізми мотивації персоналу харчових підприємств, дії економічних законів на розвиток персоналу, способи визначення економічної ефективності систем мотивації, а також інші аспекти організації мотивації найманих працівників для підвищення ефективності виробництва. Необхідність всебічного вивчення цих проблем, потенційних можливостей і механізму підвищення ефективності виробництва до максимально можливого рівня мають важливе значення для науки і практики. Важливо уникнути недоліків попередніх років, закласти нові підходи до підвищення ефективності і збільшення обсягів виробництва промисловості за рахунок посилення стимулюючої ролі мотивації персоналу. Доцільно переосмислити наукові висновки й пропозиції щодо її соціальної ролі у процесі загального реформування економіки України. Успішне вирішення вказаних проблем на теоретичному рівні за допомогою позитивних змін у господарській практиці вступає основою розвитку підприємств, подолання економічної кризи і встановлення ефективної економіки, спрямованої на підвищення життєвого рівня населення.

Постановка завдання. Оцінка законів і тенденцій ринкової економіки, використання методології аналізу ефективності роботи промислових підприємств на основі застосування доступної сукупності техніко-економічних і фінансових показників.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальною основою дослідження слугує сукупність сучасних економічних теорій, які адаптовані для застосування в практичній діяльності. У багаточисельних дослідженнях і дослідники застосовують як відомі так і нові методологічні і методичні підходи, які досить повно відображають кризовий стан суб'єктів господарювання. В той же час їм властиві наступні істотні недоліки:

- 1) відносно низький рівень можливості детального порівняння отриманих результатів;
- 2) відсутність практичної апробації антикризових пропозицій;
- 3) неможливість порівняльного аналізу функціонування підприємств.

У зв'язку з цим необхідно розробити і сформулювати загальну методологію підвищення ефективності функціонування підприємств за рахунок посилення мотивації найманого персоналу, що має відповідати наступним вимогам:

- 1) забезпечувати відповідність сучасній економічній теорії та практичним умовам функціонування підприємств;

- 2) чітко констатувати сучасний стан і перспективи розвитку суб'єктів господарювання;
- 3) ґрунтуватись на чітких наукових висновках і пропозиціях щодо змісту закладеної проблеми;
- 4) неупереджено оцінювати потенційні можливості підприємств з метою підвищення ефективності їх функціонування;
- 5) бути доступною для розуміння фахівцями, які займаються вирішенням проблем підвищення ефективності промислового виробництва і функціонування найманого персоналу;
- 6) динамічності функціонування в ході розвитку ринкових стосунків;
- 7) сприяти суспільному прогресу, розвитку промислового виробництва з метою забезпечення національної безпеки і подолання наростаючої соціальної незахищеності персоналу (рис. 1).



Рис. 1. Основні вимоги до методології наукового дослідження функціонування підприємств харчової промисловості, що підвищують ефективність

Значно підсилює рівень ефективності промислового виробництва використання в господарській практиці наступних компонент:

- 1) економічної структурованості процесу мотивації найманого персоналу, суть якого полягає у визначенні і виявленні найважливіших стимулів персоналу для розвитку виробництва;
- 2) економічний розподіл мотиваційного процесу за функціями управління;
- 3) визначення найважливішого елемента в системі "промислове виробництво – мотивація персоналу" і міри його впливу на економічні компоненти, що визначають ефективність функціонування підприємства;
- 4) економічного узагальнення.

Така постановка дослідження сприяє комплексному вивченню економічних, фінансових, мотиваційних і інших компонент функціонування підприємства як цілісної системи продовольчої безпеки держави і подолання бідності населення.

Найважливіші компоненти ринкової економіки залишаються складними за своїми характеристиками. У зв'язку з цим, їх необхідно аналізувати в контексті властивостей розвитку підприємств як цілісної системи. Тобто всі структурні і виробничі підрозділи підприємств незалежно від впливу на ефективність повинні забезпечувати досягнення рівня прибутку, який визначається різними критеріями, зокрема, загальнодержавними та цільовими. Вивчаючи елементи системи "промислове підприємство – мотивація персоналу" необхідно враховувати властивий їм принцип "примноженої суми основних і додаткових компонент".

Рациональна методологія заснована на комплексному обліку взаємозалежності між техніко-економічними, фінансовими, маркетинговими та ін. показниками. Крім того, враховується характер їх впливу на ефективність промислового виробництва, прибутковість операційної та господарської діяльності. На відміну від звичайних методів дослідження підприємств в основу пропонованої методології включені додаткові аналітичні механізми, які враховують особливості сучасної мікроекономіки:

- 1) обмеженість інформаційної бази дослідження, коли власники забороняють надавати статистичну та фінансову інформацію, оскільки побоюються рейдерства, дій контролюючих і інших організацій;
- 2) наявність тіньової економіки, яка характеризується високим рівнем державного втручання, податкового тиску та корупційної складової;
- 3) відмінність форм власності підприємств національної промисловості, за якого неможливо провести дослідження на основі однорідних показників;
- 4) негативна динаміка виробничого, організаційного, економічного, фінансового та іншого напрямів діяльності підприємств.

У зв'язку з цим автором запропоновано алгоритм дослідження проблем підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості (рис. 2).

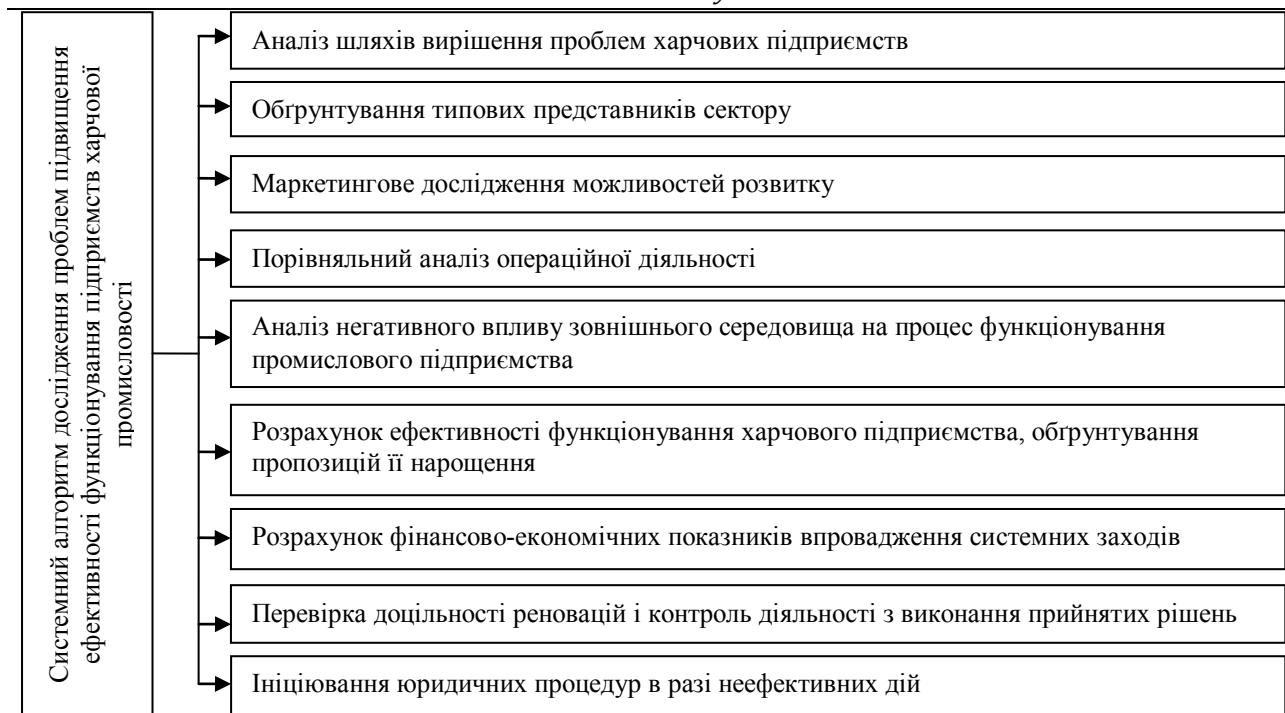


Рис. 2. Системний алгоритм підвищення ефективності функціонування підприємства

Слід відзначити, що в сучасних умовах виникають ускладнення з отримання необхідної інформації. Нерідко достовірність даних первинного обліку, статистичних матеріалів, іншої звітності викликає сумніви. Кожній структурі властиві специфічні форми управління, звітності, можливості виконання тінювих операцій. З цієї причини, в ході методологічного аналізу слід звернути увагу на перелічені складові розвитку національної економіки. Отже, серед пріоритетних шляхів розвитку підприємств варто визначити:

- 1) застосування сучасних методів економічних досліджень;
- 2) розширення наукових підходів до вивчення поставленої проблеми;
- 3) реалізацію методу за пріоритетністю дослідження порівняно із традиційними статистичними методами.

В межах поглиблення наукового пізнання, для визначення впливу мотивації персоналу на функціонування промислових підприємств варто запропонувати застосування наступних методів:

- 1) історико-абстрактно-логічного;
- 2) класифікаційно-аналітичного;
- 3) структурно-логічного;
- 4) колегіально-експертних оцінок;
- 5) економіко-математичних;
- 6) індексних, тощо.

Їх використання дозволяє нівелювати дію застарілих традиційних методів і провести поглиблене дослідження абсолютної та відносної ефективності впливу мотивації персоналу на функціонування підприємства. З урахуванням викладених принципів, необхідно сформувати єдину методологічну систему підвищення ефективності функціонування промислових підприємств за рахунок посилення матеріальної мотивації найманого персоналу. В її основі має бути закладений спеціальний індекс, який є економічним індикатором. Цей індекс має бути інтегральним і підсилювати функції і умови виробничого процесу. З його допомогою можна провести аналіз функціонування підприємства і визначити можливості його розвитку. Найважливішим індексом функціонування підприємств обсяг і динаміка прибутку. Остання утворюється в секторах офіційної і тінювої економіки. Зазвичай її зіставляють з рівнем інвестованих фінансових та капітальних ресурсів.

В умовах відкритості національної економіки, більшість підприємств випробовують її негативні наслідки: гостру конкуренцію, низьку купівельну спроможність населення тощо. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання розробки методології виміру економічної ефективності і її систематичного вдосконалення. Розрахунок ґрунтується на визначенні чотирьох найбільш важливих напрямів функціонування підприємств:

- 1) маркетингового;
- 2) фінансово-економічного стану;
- 3) інноваційної діяльності;
- 4) внутрішніх інвестицій.

До першої групи показників необхідно віднести індекси імпортного заміщення сировини і експорту продукції. Як показує практика, середній рівень цього показника знаходиться в межах 20–25 %, а граничний сягає 50 %. До другої групи показників відносяться індекси використання виробничих потужностей, фондів мотивації найманого персоналу і прибутковості. Максимальний рівень цих показників має досягати 90–95 %, середній – 50 %. До третьої і четвертої групи показників відносяться індекси фінансування капітального розвитку підприємства, впровадження сучасних інноваційних рішень в технологічний процес і реалізацію продукції. В даний час він коливається в межах 3–5 %.

Головною умовою наукового обґрунтування наведених індексів є загрози операційній діяльності підприємств, що формуються за рахунок внутрішніх джерел, і дія чинників ринкової економіки. Стан аналізованого механізму функціонування промислового підприємства можна визначити на підставі інтегральних показників, тобто узагальнених оцінок, що комплексно характеризують поточний економічний стан промислового підприємства. Його збільшення характеризує вдосконалення і стійкість функціонування підприємства. Числові значення інтегрального показника залежать від включених в його склад компонент. Сучасний стан статистичної і первинної звітності підприємств, без фіксації впливу тіньової економіки, дозволив виділити наступні укрупнені групи показників:

- 1) техніко-технологічна стабільність;
- 2) фінансово-економічна стабільність;
- 3) інноваційні зміни;
- 4) експортно-імпортна стабільність.

До першої групи необхідно віднести наступні показники:

- 1) продуктивність праці;
- 2) внутрішні інвестиції найманого персоналу до основних фондів підприємства.

До другої групи необхідно віднести наступні показники:

- 1) прибуток до оподаткування в розрахунку на одного найнятого робітника;
- 2) рентабельність операційної діяльності;
- 3) обсяг дебіторської і кредиторської заборгованості;
- 4) зворотний індекс оптових цін.

До третьої групи необхідно віднести показник частки фахівців з вищою технічною освітою залучених до інноваційної діяльності.

До четвертої групи необхідно віднести показники:

- 1) частки експортованої продукції;
- 2) частки імпорту первинної сировини і напівфабрикатів для власного виробництва.

В процесі відбору запропонованих показників перевага надана тим з них, які чутливі до зовнішнього і внутрішнього середовища, і залишаються відносно незалежними до тенденцій тіньової економіки.

Необхідність розробки моделі обумовлено наявністю статистичної, бухгалтерської і первинної звітності, а також особливостями розвитку ринкової економіки, ефективністю діяльності промислових підприємств. Процес функціонування промислових підприємств в ринковій економіці характеризується одним з найнижчих у галузі рівнем оплати праці. Таке явище не могло не позначитись на мотивації найманого персоналу в умовах економічної кризи. І різке зниження мотиваційних фондів з 3 до 9 % пояснюється лише сильним впливом тіньової економіки. Дещо вищий для підприємств індекс прибутковості, який коливається від 7 до 12 %. Найбільш істотний вплив здійснюють наступні чинники:

- 1) високий рівень оподаткування, що мотивує власників до приховування доходів;
- 2) надмірний вплив тіньової економіки.

На сучасному етапі підприємства практично не здійснюють капітальних вкладень. Лише у виняткових випадках купуються основні фонди, в основному за рахунок іноземних інвестицій. Аналогічна ситуація склалася на підприємствах, господарські керівники яких вимушені недостатньо фінансувати техніко-технологічний розвиток виробництва – 5,1–7,2 % від загальної суми витрат. В результаті не модернізуються технологічні процеси, морально старіє технічне забезпечення, підприємство втрачає конкурентоспроможність. Тобто однією з причин втрати конкурентоспроможності виступає надмірне оподаткування. Найбільшу частку в господарських засобах підприємства доводиться виділяти на забезпечення фінансово-економічної діяльності – від 58,5 до 67,6 %. Друге місце належить витратам на енергію – від 19,3 до 24,7 %. Доля інших витрат практично не впливає на ефективність операційної діяльності, де коливання становить від 7,0 до 10,9 % загального рівня витрат або від 1,75 до 2,7 % в середньому на функцію.

Ефективність функціонування промислових підприємств доцільно визначати за допомогою інтегральних показників. У 2012 році спостерігалось максимальне значення технологічної стабільності для наведених, як приклад підприємств ПрАТ "Одесавинпром", ПрАТ "Одеський коньячний завод", ПАТ "Одеса харчокомбінат", ПрАТ "Одеський завод шампанських вин" (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз структури балансу промислових підприємств

Розрахункові балансові компоненти	Підприємства			
	ПрАТ "Одесавинпром"	ПрАТ "Одеський коньячний завод"	ПАТ "Одеса-харчокомбінат"	ПрАТ "Одеський завод шампанських вин"
1	2	3	4	5
Всього витрат	100	100	100	100
Техніко-технологічна	5,1	5,9	7,2	5,3
Фінансово-економічна	67,6	58,5	63,9	62,6
Інноваційна	1,3	1,1	1,4	1,7
Експортно-імпортна	2,4	2,7	3,2	2,6
Енергетична	20,3	24,7	19,3	22,9
Соціальна	0,9	1,3	0,7	1,1
Транспортна	2,4	5,8	4,3	3,8

Зазвичай на величину показника негативний вплив здійснює відсутність намірів найманого персоналу набувати за готівку простих акцій.

Рівень фінансово-економічної стабільності залишається фактично незмінним. Дія негативних чинників відбувається під впливом постійного росту цін – інфляції, і тінізації економіки.

Низька інноваційна активність пояснюється скороченням персоналу, функціональні обов'язки якого розповсюджувались на розвиток і впровадження нових технологій та технічних нововведень.

Вкрай низькі значення показників експорту продукції і імпорту сировини свідчить про закритість, що знижує рівень конкурентоспроможності цих підприємств. Об'єми експортно-імпортних операцій підприємств залишаються незначними. Винятком можна вважати також операції зустрічного постачання.

Оцінку рівня ефективності функціонування підприємства, виходячи з позиції матеріальної мотивації персоналу, необхідно виробляти в наступному порядку:

- 1) визначити обсяг і питому вагу продукції реалізованої за кордон;
- 2) встановити суму додаткового прибутку, отриману від експорту продукції і економію матеріальних витрат, отриманих від використання імпортованої сировини і напівфабрикатів;
- 3) визначити економічну ефективність від здійснення експортно-імпортних операцій, провести порівняльний аналіз і розрахувати інтегральний показник.

Обґрунтування номенклатури виробництва, структури асортименту, закупівель сировини, матеріалів та устаткування доцільно проводити пропорційно обсягам експорту та імпорту. Останнє об'єктивно корелює з вибором маркетингової політики спеціалізацією і приростом прибутку за рахунок основних товарних груп номенклатури та супутньої продукції.

Незначна кількість промислових підприємств зайняті виробництвом продукції з імпортової сировини. Комплексному розвитку таких виробництв перешкоджає два чинники:

- 1) низький рівень конкурентоспроможності підприємств і продукції;
- 2) відсутність валюти для придбання імпортової сировини і устаткування.

Висновки. Специфіка розвитку економіки обумовлена необхідністю посилення заходів з підвищення ефективності функціонування промислових підприємств. За результатами дослідження та аналізу концепцій ефективного функціонування підприємств, встановлено, що проблема підвищення їх економічної ефективності є актуальною і може бути вирішена на засадах обґрунтування новітніх теоретико-методологічних розробок, методичних і практичних рекомендацій як соціально-економічної основи забезпечення продовольчої незалежності України, а також підвищення соціального захисту найманого персоналу. Аналіз сучасних характеристик підприємств дозволив зробити висновок, що процес матеріальної мотивації персоналу слід розглядати як один з головних інструментів підвищення ефективності їх функціонування.

Література

1. Аптекарь С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / С. Аптекарь // Экономика Украины. – 2011. – № 1. – С. 42–50.
2. Бабицкий А. Экономика производства: теоретические и практические аспекты / А. Бабицкий // Экономика Украины. – 2012. – № 9. – С. 63.
3. Потьомкін Л. М. Ефективність функціонування харчових підприємств: мотивація персоналу : [монографія] / Л. М. Потьомкін. – Одеса : "Пальмира", 2011. – 243 с.

References

1. Aptekar S. Otsenka efektyvnosti investytsionnykh proektov / S. Aptekar // Ekonomyka Ukrainy. – 2011. – # 1. – S. 42-50.
2. Babytskyi A. Ekonomyka proyzvodstvu: teoreticheskye y praktycheskye aspekty / A. Babytskyi // Ekonomyka Ukrainy. – 2012. – # 9. – S. 63.
3. Potomkin L.M. Efektyvnist funktsionuvannia kharchovykh pidpriemstv: motyvatsiia personalu: monohrafiia / L.M. Potomkin. – Odesa: "Palmyra", 2011. – 243 s.

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

УДК 006.032:631.147:009.12

М.М. ШЕВЧЕНКО, М.В. ЗОСЬ-КІОР, Я.В. ДУБИЦЬКИЙ
Луганський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЯКОСТІ

В роботі досліджені питання підвищення конкурентного потенціалу аграрного підприємства шляхом виробництва органічної продукції за міжнародними стандартами якості. Представлені основні принципи роботи системи забезпечення та зростання конкурентоспроможності підприємства, її структуризація та аналіз окремих елементів, таких як внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, структура та методи управління.

Ключові слова: конкурентний потенціал, аграрні підприємства, органічна продукція, контроль якості, інвестиційна привабливість.

IMPROVING COMPETITIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISE THROUGH ORGANIC PRODUCTION ACCORDING TO INTERNATIONAL QUALITY STANDARDS

Abstract The article investigates the issues of increasing of competitive potential of agricultural enterprises by production of organic products according to international quality standards.

The basic principles of functioning of the system ensuring and increasing competitiveness, its structuring and analysis of certain elements, such as internal and external environment of enterprise, structure and management methods are represented.

The implementation of changes for quality control in all parts of the production process and professional development of staff are identified as the main stage of the creation or reformation of the organic products' manufacturer. The changes in business planning through the global changes in internal environment of enterprise are proposed.

Keywords: competitive potential, agricultural business, organic production, quality control, investment attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями

Проблема недостатньої конкурентоспроможності аграрних підприємств є одним з ключових бар'єрів на шляху повного розкриття Україною свого агропромислового потенціалу. Ця проблема тим гостріша, чим скоріше Україна інтегрується у світове суспільство в якості держави, що прагне стати членом Європейського Союзу [1]. Маючи на увазі, що економічна криза завдає шкоди всім галузям економіки держави, велике значення має вчасне та ефективне використання сильних сторін України, а саме сільського господарства в тандемі з харчовою промисловістю. Підйом та дотримання стандартів якості у цих двох сферах аграрного виробництва дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність української продукції як на території держави, так і за її межами. Це і надалі буде підтримувати українську економіку на її шляху до статусу ринкової.

Забезпечуючи цивілізований розвиток ринку, а саме поліпшення якості й конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а захист інтересів і прав як вітчизняних, так і закордонних споживачів стане одною з найважливіших переваг на шляху до вступу України до Європейського Союзу.

Дотримуючись якомога вищого рівня якості, підприємства мають на меті досягти відповідної конкурентоспроможності, тобто отримати здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості через якомога повніше задоволення потреб споживачів його продукцією [2].

Якість, як економічна категорія, відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Тому для кожного підприємства дуже важливо постійно підвищувати та удосконалювати рівень якості продукції, застосовувати новітні технології для її поліпшення. Це питання ніколи не втрачить своєї актуальності, оскільки якість продукції завжди була головним чинником, який визначав рівень попиту на неї [3].

В умовах глобалізації проблема якості стає ще більш актуальною, і стосується не лише сільського господарства та харчової промисловості. Вона стає проблемою державного масштабу, адже лише високоякісна продукція здатна конкурувати із закордонними аналогами, за умови диктату технологій. Оскільки без посилення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств формування ринкової економіки в Україні надзвичайно важко досягне і нелогічне, розгляд цієї проблеми є актуальним і терміновим.

І хоча на території України у цілому не реалізовано комплексний підхід з підвищення якості продукції як суцільної концепції ринкового управління та розвитку, вже досить велика кількість підприємств усвідомлюють важливість ефективного застосування методів та механізмів управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO серії 9000 та HACCP. Частіше за все це великі компанії, або ті, що орієнтовані майже виключно на експорт за цінами, що майже не дозволяють їм просувати свою продукцію на внутрішньому ринку, що робить використання непристосованих до українських реалій зарубіжних методик не ефективним. Це навіть є деструктивним для окремих підприємств через економічні, політичні, соціальні, наукові, технічні та організаційні аспекти.

З огляду на викладене вище, зазначена проблема є актуальною для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню теоретичних проблем підвищення конкурентного потенціалу підприємств загалом, і серед них також тих, що спеціалізуються на виробництві органічної продукції присвятили свої праці відомі закордонні та вітчизняні вчені (зокрема Я. Базилук, І. Должанський, Ю. Кучерук, Г. Махініч, О. Пономарьова, М. Портер та інші).

Невирішені частини проблеми

Через те, що в Україні ще не сформувався комплексний підхід до забезпечення контролю якості продукції та самого процесу виробництва, говорити про сформовану та апробовану методіку підвищення стандартів поки що зарано. Однак на даному етапі це лише підсилює конкурентний потенціал вітчизняних підприємств, що задіють нові стандарти перед тими, що продовжать їх ігнорувати, тому ця проблема є водночас і зручною нагодою обійти конкурентів як в межах України, так і деяких імпортерів.

Постановка завдання

Головним завданням на шляху до підвищення конкурентного потенціалу підприємства є з'ясування принципів роботи системи забезпечення та зростання конкурентоспроможності підприємства, її структуризація та аналіз окремих елементів, таких як внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, структура та методи управління, що використовується, а також безпосередньо місія підприємства. Все вищезазначене має двосторонній зв'язок із конкурентоспроможністю підприємства, і визначення ролі цих елементів відіграє важливу роль у тому, якою саме буде позиція підприємства на ринку.

Основний матеріал дослідження

З огляду на те, що Україна цілеспрямовано прагне до вступу в Європейський Союз, вона має бути готова до ще більшого зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, адже на внутрішній ринок України зростає потік продукції із закордону, що матиме меншу собівартість при вищій якості. Крім того, як країна незалежна, Україна зобов'язана побудувати міцну та сучасну систему контролю якості продукції, що виготовляється для внутрішнього споживання, і якомога швидше здійснити перехід до стандартів якості рівня ISO 9000, а також налагодити виробництво продукції, на яку буде попит на території країн-членів Євросоюзу та інших розвинених країн.

Як відомо, на ринках Євросоюзу, США та Японії, постійно зростає попит на так звану екологічно чисту, або органічну продукцію (ОП), і згідно з цим, була розроблена низка стандартів, які описують технологічні особливості виробництва такої продукції: стандарт NOP для США, JAS для Японії та «Стандарт з органічного виробництва та переробки для третіх країн рівнозначний стандарту Європейського Союзу». Найскладнішою проблемою виробництва органічної продукції є те, що на такому підприємстві вже має бути діюча система глобального контролю якості (TQM), більше того – постачальник сировини теж має відповідати стандартам виробництва ОП, тому в реаліях України зручніше створювати диверсифіковані комплекси з закритим циклом виробництва, що складаються з виробника сировини, підприємства, що буде переробляти саме цю сировину в готовий продукт, та, в разі технологічної необхідності, логістичного підприємства.

В Україні вже існують та успішно розвиваються підприємства, що виготовляють ОП, деякі з них спеціалізуються виключно на експорті, або поставках у спеціалізовані магазини, але спостерігається тенденція до реалізації ОП і в звичайних супермаркетах. Інтерес суспільства до такої продукції з часом лише зростає, причиною того є чисельні медичні дослідження про користь ОП, та грамотна рекламна стратегія їх підприємств-виробників. Це дає змогу таким підприємствам продемонструвати якість своєї продукції порівняно із звичайною, та застосувати стратегію «зняття вершків». Оскільки в межах національного ринку повний перехід до ОП не було здійснено, як і ніде в світі, цей період може продовжуватися роками, підсилюючи конкурентний потенціал таких підприємств, і навіть сильно спрощуючи їм процедуру проникнення на нові зовнішні ринки. Але варто пам'ятати, що головними бар'єрами ОП на шляху до споживача є його висока собівартість, і, як наслідок, ціна, та недостатньо сформований попит на ринку України (хоча тенденція позитивна). Це, в свою чергу, означає, що необхідно створювати оптимальний баланс виробництва, розраховавши як кількість продукції, що виготовляється, так і сам розмір підприємства.

Але спочатку необхідно буде виконати низку глобальних змін на підприємстві:

1. Створення відділу маркетингу на підприємстві або групі підприємств, що об'єдналися.
2. Орієнтація, або переорієнтація, підприємства на споживача.
3. Організація TQM на підприємстві та широке використання стандартів ISO серії 9000.
4. Впровадження на виробництві технологій та стандартів з виробництва ОП рівня цільових ринків.
5. Проведення сертифікації продукції як органічної компетентними органами.

Таким чином, перехід підприємства від виробництва звичайної сільськогосподарської продукції до органічної продукції може відбуватися лише еволюційним шляхом, і вимагатиме постійного моніторингу ситуації не тільки на вітчизняному, але й на ринках розвинених країн світу.

Враховуючи, що, з технологічної точки зору, процес виробництва органічної сільськогосподарської продукції є не більш ризикованим за виробництво звичайної, а співвідношення собівартості до рівня ціни у органічної продукції набагато вигідніше, термін окупності таких підприємств значно коротше, що робить їх значною мірою більш конкурентоспроможними за суб'єктів господарювання, що базуються на використанні звичайних технологій. Підприємства, що виготовляють ОП як на території України, так і в усьому світі, з часом стають тільки більш прибутковими, але за умов постійного контролю якості, підвищення кваліфікації кадрового складу, грамотної маркетингової стратегії та пильного стеження за інноваційними технологіями в світі, в ідеалі – розробку власної інноваційної продукції.

Найуразивливішим етапом створення або реформування підприємства-виробника ОП є впровадження змін щодо контролю якості на всіх ділянках виробничого процесу та підвищення кваліфікації персоналу, це безпосередньо пов'язано як з економічними, так і соціальними та управлінськими особливостями конкретного підприємства. Перед тим, як створювати таке підприємство або реформувати вже існуюче, виникає необхідність провести повну оцінку всіх ресурсів підприємства та повну атестацію кадрового складу на предмет профпридатності. Також має сенс діяти за бізнес-планом, адже такий перехід викличе глобальні зміни внутрішнього середовища підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, підвищення конкурентного потенціалу аграрного підприємства шляхом виробництва органічної продукції за міжнародними стандартами якості, відбувається завдяки таким факторам:

1. Власне підвищення якості продукції, що виробляється.
2. Збільшення доходу від виробництва такої продукції, порівняно з інтенсивною технологією.
3. Короткий період окупності інвестицій в таке підприємство, що має надзвичайне значення як для зарубіжних, так і для вітчизняних інвесторів.
4. Спрощена процедура проникнення на зарубіжні ринки через те, що вони продовжують активно розширяться.
5. Зменшення шкідливого впливу на оточуюче середовище.
6. Створення позитивного іміджу для такого підприємства, роблячи його привабливим для висококваліфікованих спеціалістів та великих інвесторів.

Отримані результати мають практичне значення для керівників вітчизняних та зарубіжних аграрних та агропромислових підприємств, що поставили своєю метою перехід від інтенсивної технології виробництва до технології органічного виробництва, визначаючи переваги підвищення конкурентного потенціалу підприємства саме викладеним вище шляхом.

Література

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. пос.] / І.З. Должанський, Т.О.Загорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 384 с.
2. Пономарьова О. С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. С. Пономарьова, Г. Ю. Кучерук // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №5. – С. 7–9.
3. Махініч Г. Економічна природа якості продукції / Г. Махініч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 151–155.
4. Портер М. Конкуренція : [уч. пос.] / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : ИД «Вільямс», 2000. – 495 с.

References

1. Dolzhanskyi I.Z. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: [Navch. posib.] / I.Z. Dolzhanskyi, T.O.Zahorna.– K. : TNL, 2006. – 384 s.
2. Ponomarova O. S. Vplyv yakosti produktsii na konkurentospromozhnist pidpriemstva / O. S. Ponomarova, H. Yu. Kucheruk // Ekonomika, finansy, pravo. – 2009. – #5. – S. 7-9.
3. Makhinich H. Ekonomichna pryroda yakosti produktsii / H. Makhinich // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2007. - # 6. – S. 151–155.
4. Porter M. Konkurentsia: [Navch. posib.] / M. Porter/ [Perekl. z anhл.]. – M. : Yzdatelskyi dom «Vyliams», 2000. – 495 s.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

УДК 338

І.В. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто поняття «виробничий потенціал» та його структуру у формуванні маркетингових стратегій підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, маркетингова стратегія, підприємство, оцінка, підхід, ресурси.

I. NYZHNYK

Khmelnytskyi National University

STRUCTURE OF THE PRODUCTION POTENTIAL IN FORMATION OF MARKETING STRATEGIES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the concept of "production potential" and its structure in the forming of marketing strategies of the enterprise. The targeted evaluation of production potential of the enterprise is an important step in development of marketing strategies. Three main approaches to the definition of productive potential have been formed: resource (or accounting and reporting), structural (functional) and target (problem-oriented).

Keywords: production potential, marketing strategy, enterprise, evaluation, approach, resources.

Актуальність дослідження. Однією з базових характеристик економіки країни, незалежно від поставлених цілей (забезпечення конкурентоспроможності, стабільності, стійкого розвитку) є її потенціал. Слід зазначити, що термінологічний зміст даного поняття змінювався з розвитком економічної теорії. Так, дослідженню різних аспектів потенціалу (визначенню сутності, механізму формування, методології оцінювання тощо) присвячено значну кількість праць зарубіжних та вітчизняних економістів. Проте, досягти успіху в перебудові національного економічного механізму можливо лише через стимулювання розвитку виробничих потужностей кожного підприємства, зокрема, його виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено праці О. Анчишкіна, О. Ареф'євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Репіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених, в наукових працях яких досліджуються проблеми формування конкурентних маркетингових стратегій, окремих їх елементів та аспектів, необхідно відзначити таких, як І. Ансоффа, Д. Аакера, К. Боумена, Є. Голубкова, Д. Джобера, П. Дойля, П. Друкера, Дж. Дзя, Дж. Еванса, М. Мак-Дональда, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Основний матеріал дослідження. Дослідження потенціалу в теоретичному та практичному плані, перш за все, визначається його роллю у відтворенні господарств країни, соціально орієнтованої економіки. Більш повне використання потенціалу є ключовою задачею інтенсифікації економіки країни та її підприємств.

Потенціал підприємства – це основні засоби і джерела, які є у наявності і можуть бути мобілізованими для досягнення певної цілі, розв'язання будь-якої задачі, а також можливості окремої людини, суспільства, держави і будь-якої галузі.

Існують різні види потенціалу підприємства та різні підходи до визначення їх сутності. Зокрема, вагоме місце належить виробничому потенціалу [1]. Вітчизняні науковці дають різні визначення виробничого потенціалу підприємства. Так, Анчишкін О. І. визначає виробничий потенціал як сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми і факторів виробництва. Ішук С. дає визначення виробничого потенціалу як складної, організованої, динамічної системи, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни,

визначені ринком. На думку Федоніна О. С., Рєпіна І. М., та Олексюка О. І., виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Должанський І. З. стверджує, що виробничий потенціал – це той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих фондів при дво-, тривимірному режимі роботи й оптимальній організації праці та виробництва. Виробничий потенціал, на думку Добикіної О. К., – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [2].

Головна задача виробничого потенціалу – це виготовлення продукції за мінімальних ресурсних затрат. Для того, щоб виробничий потенціал міг здійснювати цей безперервний і постійно відновлюваний процес, він сам повинен безперервно і постійно відновлюватись. Потужність виробничого потенціалу є однією з важливих складових економічного потенціалу, оскільки потужність виробництва відіграє важливу стратегічну роль у широкому колі економічних рішень, які пов'язані з діагностикою сучасного економічного стану виробництва з глобальними напрямками майбутнього економічного розвитку.

Структура виробничого потенціалу складається з певних ознак, таких як:

- 1) елементи виробничого потенціалу мають бути взаємозамінними;
- 2) елементи виробничого потенціалу мають бути об'єктивно пов'язаними з функціонуванням і розвитком підприємств; з одного боку, вони піддаються фізичному та моральному зносу, з іншого – здатні до сприйняття НТП;
- 3) між елементами виробничого потенціалу повинно бути оптимальне співвідношення.

Виробничий потенціал складається з наступних елементів:

1. Матеріальні ресурси – вони відновлюються поза господарською системою, тому не завжди буває відповідною продукція, яка виготовляється.

2. Робочі ресурси (робоча сила) – від її кількості та якості залежить виробнича здатність господарської ланки та якість виготовлення продукції.

Більш оптимальному використанню складових виробничого потенціалу сприятиме реалізація його принципів, таких як принцип системності, цільової орієнтації, економічної самостійності, узгодженості, адекватності, соціальної справедливості. Сутність принципу системності полягає у використанні всіх ресурсів підприємств збалансовано, не допускаючи значних відхилень у технологічному ланцюжку, за потужністю врахування дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. За принципом цільової орієнтації, дії всіх структурних підрозділів повинні бути узгоджені, підпорядковуватись сформованій стратегії та тактиці.

Принцип економічної самостійності базується на створенні плану дій як на найближчий період, так і на перспективу всіх підрозділів для забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг підприємства.

Серед структурних підрозділів підприємства має бути узгодженість щодо технології, маркетингових досліджень, руху фінансових ресурсів. У зовнішньому середовищі підприємствам доцільно узгодити спільні дії щодо оподаткування, митних квот, залізничних тарифів, рівня рентабельності тощо. Дії структурних підрозділів повинні адекватно реагувати на вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища і формувати оптимальні напрями дій.

Суть принципу соціальної справедливості полягає у тому, що в нинішніх умовах ефективного використання виробничого потенціалу вагоме значення набуває використання трудового потенціалу, тому власникам і менеджерам підприємств необхідно гуманно підходити до функціонування цього виду ресурсу. Це можуть бути узгоджені дії адміністрації і трудового колективу щодо режиму праці та відпочинку, рівня оплати праці, соціальних гарантій [3].

Виробничий потенціал являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, тому виробничому потенціалу притаманні риси, властиві будь-якій системі. До них відносять:

- взаємозамінність – збільшення маси основних фондів при одночасному підвищенні рівня їх автоматизації значно зменшує такий елемент виробничого потенціалу, як робоча сила; тому такий елемент, як взаємозамінність – це економічна проблема і вирішення її зводиться до з'ясування, чи може один елемент бути замінений іншим;

- складність – ця риса проявляється, перш за все, за наявності декількох основних складових елементів, кожен з яких являє собою сукупність окремих частин, які включають декілька менших частин виробничого потенціалу;

- цілісність – всі елементи потенціалу відповідають загальним цілям, що стоять перед системою; цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі управління та формуванням і використанням наступних принципів;

- взаємозв'язок і взаємодія виробничого потенціалу підприємства – ця риса являє собою загальний економічний закон відповідності між основними елементами виробничих сил суспільства, тобто між речовими особистими і не речовими факторами виробництва;

- потужність – кількісна оцінка виробничої здатності підприємства; вона показує місце конкретного господарюючого підрозділу в галузевому і в народному господарстві;

- здатність до сприйняття в якості елементів досягнень НТП – особливість розвитку виробничого потенціалу підприємства як системи полягає в тому, що гнучкість, форми взаємозв'язків між елементами складаються за рахунок віддачі виробничого потенціалу підприємства та його пристосування до нових наукових ідей;

- гнучкість – це можливість переорієнтації виробничої системи до нових ідей.

У виробничому потенціалі підприємства можна виділити виробничий потенціал якості продукту, виробничий потенціал вартості продукту та виробничий потенціал доставки продукту. Це ті види потенціалу, які безпосередньо взаємодіють з навколишнім середовищем, репрезентують продукт і все підприємство в цілому. Ці види потенціалу мають безпосереднє походження від виробничого потенціалу підприємства, оскільки потенціал якості характеризує можливості для досягнення максимальної чи оптимально необхідної якості продукції, що випускається, і показує, як підприємство може підвищити якість продукту на всіх виробничих стадіях.

Виробничий потенціал вартості продукту визначає можливості підприємства для зниження вартості за

рахунок оптимізації виробництва, застосування нових технологій і т. д. Потенціал доставки в розрізі виробничих потужностей визначає можливості підприємства забезпечити вчасний випуск необхідної кількості товарів, мінімізацію часу зі скорочення виробничого введення нових товарів тощо. Ці види потенціалу формують потенціал 1-го рівня, що враховує їх загальнокорпоративну сутність та актуальність для всього підприємства загалом.

Максимізація показників цих видів потенціалу може бути досягнута за рахунок внутрішніх елементів виробничого потенціалу, що охоплюють інноваційний виробничий потенціал, потенціал виробничої гнучкості та потенціал відтворення. Так, збільшення потенціалу вартості та якості безпосередньо впливає зі збільшення потенціалу інновацій за рахунок проведення робіт з покращення продуктів, використання інноваційних технологій у виробництві та введення у виробництво нових продуктів, що відповідають якісним вимогам ринку. Від інноваційного виробничого потенціалу опосередковано залежить потенціал доставки з урахуванням можливості залучення нових інноваційних технологій, що призводять до збільшення виробничих потужностей, збільшення швидкості виробництва. Під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства, можуть бути додатково залучені та використані для простого й розширеного відтворення факторів виробництва та інших складників потенціалу підприємства. Потенціал відтворення має безпосередній вплив на потенціал доставки, оскільки ефективне та своєчасне відтворення всіх факторів виробництва, в т. ч. і на інноваційній основі, забезпечує випуск продукції необхідної кількості, в першу чергу, і у встановлений час, що дає можливість її вчасної доставки.

Потенціал виробничої гнучкості являє собою сукупність ресурсів і запасів ресурсів підприємства, що беруть участь безпосередньо у виробництві, та можливостей для ефективного та вчасного проведення змін для досягнення цілей підприємства у виготовленні продукції необхідної кількості згідно з вимогами до якості та часу появи на ринку з метою максимального задоволення потреб та вимог споживачів. Потенціал виробничої гнучкості у загальному розумінні характеризує можливість організації управляти виробничими ресурсами з максимальною віддачею і мінімізацією ризиків і невизначеності. Ключем до гнучкості можна вважати здатність до швидких змін.

Інноваційний виробничий потенціал визначає інноваційні ресурси підприємства та можливості їх застосування для розробки нових продуктів, нових технологій тощо. Потенціал виробничої гнучкості, інноваційний виробничий потенціал і потенціал виробничого відтворення опосередковано впливають на задоволеність клієнтів, тому їх доцільно включити у потенціал другого рівня.

Отже, запропонована структура дозволяє об'єднати показники зовнішнього ринкового середовища з показниками внутрішнього виробничого потенціалу підприємства та здійснити аналіз перспективних напрямів розвитку потенціалу. Виробничий потенціал треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою. До його складу входять потенціали землі та природно-кліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних активів; потенціал технологічного персоналу. Потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливість підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності. Фондовий потенціал – наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства. Потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів. Потенціал нематеріальних активів — сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на засаді задоволення суспільних потреб. Потенціал технологічного персоналу — здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

Реалізація можливостей інтенсифікації існуючих виробництв дасть змогу значно скоротити витрати трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів на задоволення сьогодишніх і майбутніх потреб суспільства. Знання про величину виробничого потенціалу підприємства й окремих його елементів дає можливість певною мірою управляти характеристиками потенціалу, внаслідок чого відкривається можливість цілеспрямовано впливати на віддачу виробничих ресурсів.

Величина виробничого потенціалу і його структура можуть мати широкий діапазон застосування в прогнозуванні, плануванні й стимулюванні матеріального виробництва. Насамперед, не завжди можна достатньо вірогідно визначити найвищу віддачу при складній сукупності взаємодіючих елементів, оскільки в цьому випадку постає питання про облік їхнього взаємного впливу, взаємного доповнення інших подібних якостей. Це природно, оскільки жодний виріб неможливо створити тільки за допомогою одного виробничого ресурсу. На кінцевий результат активно впливає саме сукупність елементів потенціалу. Нарешті, є підстава виявити нелінійну залежність між ресурсами й результатами.

Основна проблема в дослідженні виробничого потенціалу зумовлюється багатоваріантністю проявів цих складових під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Також необхідно врахувати, що сучасне виробниче підприємство достатнього середнього рівня, а також і всі інші більшого значення за обсягами виробництва та реалізації продукції, є доволі складною економіко-соціальною системою відкритого і динамічного спрямування зі своїми стратегіями, тактичними цілями, що в сукупності зумовлюють певні особливості функціонування та розвитку. Для визначення розміру виробничого потенціалу в різних концепціях використовують різні підходи.

Сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

1. Ресурсний підхід орієнтований на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. Оцінюючи виробничий потенціал, треба враховувати матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси. Останні є найбільш взаємозамінними з усіма іншими.

Ресурси мають вартісну оцінку та цільову спрямованість на створення доданої та споживної вартості. Кожен з окремих видів ресурсів має свій внесок у формування кінцевих результатів, тому підхід «чим більше, тим краще» відносно всіх складових потенціалу одночасно не є ефективним. Як наслідок, потрібно враховувати, вивчати та формувати структуру складових виробничого потенціалу з метою досягнення максимальних в поточних умовах результатів.

2. Структурний підхід орієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Аналіз та оцінка структурних характеристик виробничого потенціалу пов'язані з певними труднощами, оскільки всі його елементи функціонують одночасно, в сукупності та взаємодії. Це призводить до того, що важко встановити значення кожного типу ресурсів окремо для діяльності всього потенціалу. До структуроутворюючих елементів потенціалу можна віднести технологію та організацію.

Створення ефективної маркетингової стратегії на основі підвищення виробничого потенціалу зумовлює економію всіх видів ресурсів (сировини, матеріалів, енергії, фінансів, витрат живої та матеріалізованої праці), оскільки завдяки досягненню синергії між ними — елементами потенціалу — можна з меншою їх кількістю задовольнити більшу кількість потреб, виробивши більшу кількість продукції. Це можливо лише за умови підвищення якісного складу всього виробничого потенціалу та окремих його складових. Виробничі потенціали зі структурної точки зору різняться розмірами та ступенем відособлення ресурсів, структурою ресурсів, що використовуються. Для визначення структурних характеристик потенціалу досліджують масштаб потенціалу та його просторове розміщення; характер діяльності, що її здатен виконувати виробничий потенціал — об'єкт дослідження; ступінь замкненості. Структурні характеристики виробничого потенціалу дають змогу оцінити усталеність, динамічність і рухомість системи. Цілісні характеристики виробничого потенціалу як системи визначають стратегію його поведінки та задають відповідні стратегії для кожного з його елементів. Потенціал може досягти цілей лише тоді, коли на досягнення певних цілей спрямований кожен з його елементів, оскільки виготовлення продукції певної кількості й рівня конкурентоспроможності потребує участі всіх підсистем та елементів виробничого потенціалу. Відсутність або невідповідність потрібного елемента означає зупинку виробничого процесу, а також додаткових витрат часу і коштів на його створення або заміну. Все це доводить необхідність цільового підходу до визначення виробничого потенціалу.

3. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей конкретної маркетингової стратегії, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків. Рівень виробничого потенціалу визначається в процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги).

Висновки. Отже, важливим етапом розробки маркетингових стратегій є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства. У цьому разі йдеться про аналіз та оцінку рівня відповідності потенціалу підприємства тим цілям, які поставлені керівниками на перспективу. Такі стратегії докорінно відрізняються від поширеної оцінки нагромадження підприємством чи організацією ресурсів лише з кількісної точки зору. Цільова оцінка потенціалу — якісна оцінка, що дає змогу оцінити можливості досягнення певної стратегії, створює умови для обґрунтованого підходу до планування процесу трансформації окремих його частин і потенціалу загалом на основі правильного розподілу дій та ресурсів по виконавцях і термінах для якісного та своєчасного отримання необхідних параметрів і набуття навичок, а отже, забезпечує досягнення цілей маркетингових стратегій.

Література

1. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55).
2. Круш П. В. Виробничий потенціал підприємства з позиції клієнтоорієнтованого підходу [Електронний ресурс] / П. В. Круш, М. О. Зеленська // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Ekonomika%20p-va/18_kpi_2010_7.pdf
3. Пасічник Ю. Активізація виробничого потенціалу підприємств в умовах фінансових кризових явищ / Ю. Пасічник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 103–111.

References

1. Gayevska L., Chernov A.V. Production potential - the foundation of the company. Bulletin ZSTU. 2011. Vol. 1 (55).
2. Krush P.V., Zelenska M.O. Production potential of enterprises from the perspective of a client-oriented approach. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Ekonomika%20p-va/18_kpi_2010_7.pdf
3. Pasichnyk Y. Increased production capacity of enterprises in the financial crisis. Formation of a market economy in Ukraine. 2009. Vol. 19. P. 103–111.

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed : 7.9.2013 р.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто особливості формування конкурентного потенціалу підприємства на основі підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на її якість.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність підприємства, конкурентний потенціал, якість продукції, внутрішні фактори, зовнішні фактори.

A. SAVITSKYI

Khmelnytsky National University

ENTERPRISE'S COMPETENCE POTENTIAL MAKING IN THE VIEW OF INFLUENCING INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS OF PRODUCTION QUALITY GROWTH

The article is about main features of enterprise's competence potential making on the basis of production competence growth with the help of quality products development. It was underlined connection and important interaction between enterprise's production quality and its competence potential. There was examined meaning of the internal and external factors of quality production development. Also it was defined a significant role and place of quality production in the manufacturing process of an enterprise through the elements of making enterprise's competence. It was emphasized specific peculiarities of algorithm of enterprise's competence making in the view of internal and external factors of the quality production improvement.

Key words: production competence, enterprise's competence, enterprise's competence potential, production quality, internal factors, external factors.

Постановка проблеми. Кожне підприємство для того, щоб закріпити свої конкурентні позиції на ринку, прагне підвищити свій конкурентний потенціал, який тісно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції на ринку, її можливістю та задовольняти вимоги споживача та приносити прибуток для підприємства. Конкурентоспроможність продукції не можна окремо розглядати від поняття якості продукції, так як за рахунок високих якісних характеристики продукція стає більш популярною серед споживачів та відповідає вимогам ринку. Тому, на сьогодні, для будь-якого підприємства важливо досліджувати всі причини, а саме фактори які впливають на підвищення якості продукції, що в результаті сприятиме збільшенню конкурентного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням факторів впливу на якість продукції промислових підприємств, знайшли відображення в роботах як вітчизняних, так і закордонних вчених та дослідників, зокрема Верхоглядова Н.І., Россіхіна О.Є., Кирчата І.М., Зайцева Л.О., Гавриш О.А., Гузар Б.С., Малюга Л.М., Смоленок П.С., Григорова З.В., Левкулич В.В. та ін.

Мета статті – дослідити, як саме фактори підвищення якості продукції впливають на конкурентоспроможність продукції та конкурентний потенціал підприємства.

Результати дослідження. На сьогодні поняття конкурентного потенціалу досить чітко залежить від поняття конкурентоспроможності продукції підприємства, її здатності задовольняти споживача на ринку та створювати нові конкурентні переваги. В сучасних дослідженнях поняття конкурентоспроможності продукції досить тісно пов'язане з поняттям якості продукції, так як саме якість продукції є однією з складових, які формують її конкурентоспроможність.

Якість продукції можна досліджувати з різних сторін її формування та впливу на діяльність підприємства, галузі чи ринку взагалі. Тому, на думку автора, слід зазначити, що вивчаючи поняття конкурентного потенціалу на основі конкурентоспроможності продукції, необхідно враховувати всі особливості та фактори підвищення якості продукції підприємства.

Багато вчених вважають, що при дослідженні поняття якості продукції, важливо враховувати значення кожного з досліджуваних факторів впливу на якість продукції, так як з урахування усіх факторних властивостей разом підприємство може стати конкурентоспроможним та досягти своїх цілей за допомогою підвищення конкурентоспроможності продукції [4, с.297].

Виходячи з цього, виникає необхідність окремо виділити всі фактори, які впливають на конкурентоспроможність продукції з точки зору формування її якості. За ступенем контролю підприємства на рівень впливу факторів на якісні характеристик продукції підприємства вченими та дослідниками прийнято розрізняти зовнішні та внутрішні фактори впливу. На думку автора, розглядаючи зовнішні та внутрішні фактори конкурентоспроможності продукції на основі підвищення якості продукції, необхідно врахувати те, що якісні характеристик продукції формуються з урахуванням усіх етапів життєвого циклу продукції. Тому, зазначені зовнішні та внутрішні фактори розташовуються у порядку їх впливу на кожному з етапів життєвого циклу продукції, а саме: маркетинговому, організаційному, технологічному та інноваційному етапах (табл. 1).

Згідно з табл. 1, на думку автора, слід зазначити, що наведені фактори впливу на якісні характеристики продукції за результатом своєї дії створюють не тільки конкурентоспроможність продукції, а в свою чергу, за допомогою поділу на внутрішні та зовнішні фактори визначають ступінь їх контрольованості, так як внутрішні фактори пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства та можуть стимулюватись відповідно до його виробничих потреб, а зовнішні фактори створюють середовище, в якому функціонує підприємство, але без прямого впливу на них. Виходячи з цього, слід стверджувати, що якість продукції є одною з основних складових

конкурентоспроможності підприємства за якими і визначається конкурентоспроможність продукції, тому необхідно виділити місце, яке займає якість продукції серед складових конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Внутрішні та зовнішні фактори конкурентоспроможності продукції у розрізі етапів формування та забезпечення її якості

Етапи	Фактори
Внутрішні фактори	
Маркетинговий етап [4, с.297; 6, с.65-66; 5, с.89-90]	Обсяги реалізація продукції; витрати на збут; насичення ринку товарами підприємства; наявність можливостей підприємства до збільшення своєї частки на ринку; ціна на продукцію
Організаційний етап [3, с.279-280; 4, с.297; 7; 8]	Організаційно-правова структура; виробнича структура; професійний та кваліфікаційний рівень працюючих кадрів; ефективність управління трудовими ресурсами; наявність системи управління якістю продукції; автоматизація управління; освітній потенціал підприємства; використання новітніх комп'ютерних програм під час проектування та конструювання виробів; наявність на підприємстві умов для підвищення якості; інформаційне забезпечення оперативною інформацією
Технологічний етап [4, с.297]; [3, с.279-280]	Технологічне оснащення підприємства; сировинно-матеріальна база; якість сировини і матеріалів та здатність її переробки; витрати виробництва; прибутковість та рентабельність підприємства; збільшення вартості оборотних коштів
Інноваційний етап [4, с.297; 8; 3, с.279-280]	Оновлення устаткування та технологій; впровадження нової техніки та засобів праці; впровадження інновацій у виробництво; запровадження процесів автоматизації виробництва та комп'ютерної графіки
Зовнішні фактори	
Організаційний етап [4, с.297; 8; 6, с.65-66; 5, с.89-90; 7]	Діяльність владних державних структур (фіскальна та грошово-кредитна політика); розвиток підтримуючих галузей економіки; місце розташування та природно-кліматичні умови (екологічні); поглиблення інтеграційних процесів; інвестиційна політика держави; податкова політика держави; нормативні документи в галузі якості продукції;
Технологічний етап [4, с.297; 7]	Покращення кон'юнктури ринків сировини, матеріалів, трудових ресурсів та засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів; імпорт сировини та матеріалів;
Маркетинговий етап [4, с.297; 5, с.89-90; 3, с.279-280]	Ріст попиту на товари, що виробляються підприємствами; закріплення положення на ринку; освоєння нових ринків; купівельна спроможність та споживчі уподобання населення (соціальні); інтенсивність конкуренції на досліджуваному ринку (конкурентне середовище); рівень конкурентоспроможності галузі
Інноваційний етап [4, с.297; 6, с.65-66]	Розвиток нових технологій та НТП; розвиток інновацій; збільшення науково-дослідних та конструкторських розробок; розвиток ресурсозберігаючих технологій; розвиток нових джерел енергії; створення систем глибокої переробки; стандартизація і сертифікація продукції

*складено та систематизовано автором на основі: [3, с.279-280; 4, с.297; 5, с.89-90; 6, с.65-66; 7; 8]

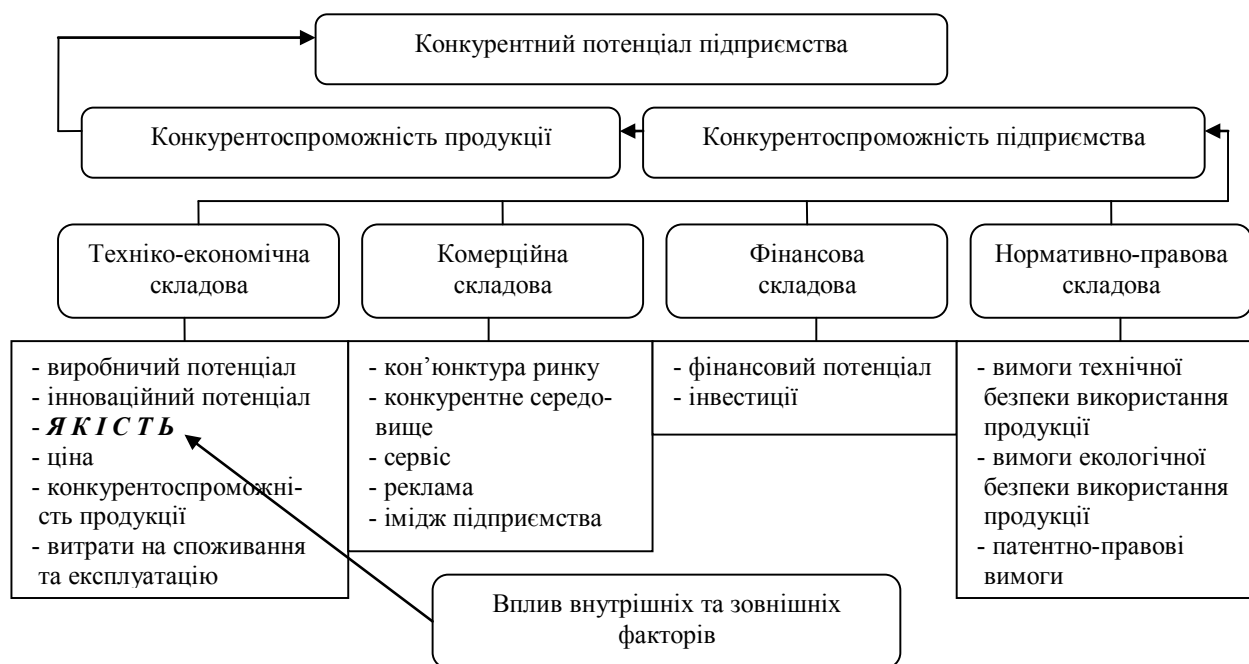


Рис. 1. Формування конкурентного потенціалу підприємства та місце якості продукції серед складових конкурентоспроможності підприємства

*складено та доопрацьовано автором на основі: [1, с.264]

На рис. 1 зображено місце якості продукції серед складових конкурентоспроможності підприємства та формування його конкурентного потенціалу.

Згідно з рис. 1 основними складовими конкурентоспроможності підприємства є техніко-економічна складова, комерційна складова та нормативно-правова складова, проте на думку автора, доцільно окремо виділити, також, фінансову складову, яка включає в себе фінансовий потенціал та інвестиції. Якість продукції належить до техніко-економічної складової і є ступінь задоволення конкретної потреби тим або іншим видом товару виходячи з її конкурентоспроможності в умовах ринку. Основна суть даного визначення – вимога оцінки якості тільки у зв'язку з заданою конкретною потребою. Звідси слідує, що управління якістю має бути цілеспрямованим та впливає з умови повного задоволення попиту споживачів шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції та покращення умов її експлуатації [1, с.264].

Базуючись на дослідженнях науковця-економіста Кирчатої І.М., конкурентний потенціал підприємства виступає систематизованим комплексом взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства (внутрішніх факторів), який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів (зовнішніх факторів), сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус [2, с.6-7].

Висновок. Отже, конкурентоспроможність продукції є головною конкурентною перевагою, яка впливає на формування конкурентного потенціалу підприємства. В свою чергу, конкурентоспроможність продукції залежить від її якості, що визначається внутрішніми та зовнішніми факторами підприємства. Вплив внутрішніх факторів на якість продукції може керуватись з боку самого підприємства, вплив зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства, але в процесі створення свого виробничого процесу підприємство не може не узгоджувати свою діяльність з тими умовами, які ставить для нього зовнішнє середовище. Тому, в процесі свого розвитку кожне підприємство повинно досить багато уваги приділяти вивченню та дослідженню впливу внутрішніх факторів на виробничу діяльність підприємства, які здатні направляти весь виробничий процес у потрібному йому напрямі та спрямовувати його на підвищення якості продукції, завоювання нових ринків збуту, задоволення споживачів та отримання більшого прибутку.

Література

1. Верхоглядова Н. І., Россіхіна О. Є. Управління якістю продукції будівельного підприємства як фактор забезпечення його конкурентоспроможності // Н. І. Верхоглядова, О. Є. Россіхіна / Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Науковий журнал. – № 3. – 2011. – с.262-266
2. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу підприємства в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. М. Кирчата. – Маріуполь, 2007. — 18 с.
3. Гузар Б. С., Цикалюк О. С. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність продукції // О. С. Цикалюк, Гузар Б. С. / Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №11 (37). – 2012. – С.277-280
4. Зайцева Л. О. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства // Л. О. Зайцева / Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - №8 (179). – 2012. – с.293-300
5. Малюга Л. М. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств // Л. М. Малюга / Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №11 (37). – 2012. – с.88-91
6. Смоленюк П. С. Підвищення якості продукції – основна умова забезпечення її конкурентоспроможності // П. С. Смоленюк / Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №5 (31). – 2012. – с.64-68
7. Гавриш О. А., Гриценко В. В., Григорова З. В. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність поліграфічних підприємств // О. А. Гавриш, В. В. Гриценко, З. В. Григорова / Економічний вісник Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. - №1. – 2008. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2008/4GalEk/24.pdf
8. Левкулич В. В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_13.htm

References

1. Verhogliadova N. I., Rossihina O. E. Upravlinnia yakistiu produkciji bydivelnogo pidruemstva jak factor zabezpe4ennia jogo konkurentospromognosti // N. I. Verhogliadova O. E. Rossihina / Visnyk Cherniveckogo torgovelnno-ekonomichnogo instytutu. Naukovyj gurnal. – № 3. – 2011. – S.262-266
2. Kyrchata I. M. Ocinka konkurentnogo potencialu pidruemstva v sistemi upravlinnia konkurentospromognistiu pidruemstva: avtoref. diss. na zdobytta nauk. Stupenia kand. ek. nauk: spets. 08.00.04 «ekonomika ta upravlinnia pidruemstvamu» / I. M. Kyrchata. – Mariupol, 2007. — 18 s.
3. Guzar B. S., Tsykaliuk O. S. Osnovni factory vplyvu na konkurentospromognist produkciji // O. S. Tsykaliuk, Guzar B. S. / Vseykrajinskij naykovo-vurobnuchuj gurnal «Innovacijna ekonomika». - №11 (37). – 2012. – S.277-280
4. Zajtseva L. O. Klyasyfikacija faktoriv konkurentospromognosti pidruemstva // L. O. Zajceva / Visnyk shidnoukrajinskogo nacionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalia. - №8 (179). – 2012. – S.293-300
5. Maliuga L. M. Upravlinnia faktoramu konkurentospromognosti pidruemstv // L. M. Maliuga / Vseykrajinskij naykovo-vurobnuchuj gurnal «Innovacijna ekonomika». - №11 (37). – 2012. – s.88-91
6. Smolenuk P. S. Pidvyshchennia yakosti produkciji – osnovna umova zabezpechennia jiji konkurentospromognosti // P. S. Smolenuk / Vseykrajinskij naykovo-vurobnuchuj gurnal «Innovacijna ekonomika». - №5 (31). – 2012. – S.64-68
7. Gavrush O. A., Grytsenko V. V., Grygorova Z. V. Osnovni factory vplyvy na konkurentospromognist poligrafichnyh pidryemstv // O. A. Gavrysh, V. V. Grytsenko, Z. V. Grygorova / Ekonomichnuy visnyk natsionalnogo tehničnogo universytetu «Kyjivskij polotehničnyj instytut». Zbirnyk naukovyh prats. - №1. – 2008. - [Elektronnyj resurs]. – Regym dostypty: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2008/4GalEk/24.pdf
8. Levkylu4 V. V. Zovnishni ta vnytrishni fakotory vplyvu na zabezpechennia ta pokrashchennia jakosti prodykciji. [Elektronnyj resurs]. – Regym dostypty: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_13.htm

Рецензія/Peer review : 14.7.2013 р. Надрукована/Printed :4.9.2013 р.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено аналіз існуючих підходів до оцінки фінансової стійкості підприємств. Визначено специфіку оцінки фінансової стійкості газорозподільних підприємств. Здійснено аналіз фінансової стійкості газорозподільних підприємств на базі використання абсолютних показників фінансової стійкості та показників ймовірності банкрутства.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, фінансовий стан, газорозподільні підприємства, методи оцінки, ймовірність банкрутства.

O. SAVKO

Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

APPROACHES TO ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Abstract – In this article has been determined the essence of the concept "financial stability of enterprise". The characteristic and analysis of existing approaches to assess the financial stability of enterprises have been given. The features that are inherent to gas-distribution companies of Ukraine have been highlighted. The financial stability of gas-distribution companies has been analyzed on the basis of use of absolute indexes of financial stability and indexes of bankruptcy probability. The results, obtained by the outlined methods didn't give sole conclusion regarding the type of financial stability of these enterprises. Therefore there is a need in formation of system of comprehensive approach to assessment of financial stability, including branch affiliation, specifics and conditions of activity.

Keywords: financial stability of enterprise, financial state, gas-distribution companies, methods of assessment, bankruptcy probability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Для реалізації завдань з підвищення конкурентоздатності та стабільного розвитку підприємства важливо чітко дотримуватись добре продуманої та обгрунтованої стратегії. Фінансова стратегія відноситься до функціональних стратегій розвитку підприємства і її реалізація дозволяє досягати поставлених фінансових цілей, зокрема і забезпечення фінансової стійкості діяльності суб'єкта господарювання. Фінансова стійкість є важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства та визначення напрямків розвитку у довгостроковій перспективі. Ступінь фінансової стійкості в значній мірі залежить від раціональної структури фінансових ресурсів та правильно і чітко сформованої стратегії їх управління. Чим більше у підприємства власних коштів та резервів, що розміщені на рахунках, тим більш фінансово стійким воно вважається. В зв'язку з цим питання оцінки фінансової стійкості, рекомендації щодо механізмів управління нею є найбільш актуальними в сфері фінансового менеджменту та стратегічного управління підприємствами.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Теоретико-методологічне обгрунтування оцінки фінансової стійкості підприємства докладно висвітлено в роботах М. Баканова, А. Жилкіної, В. Ковальова, М. Крейніної, Г. Савицької, Р. Сайфуліна, А. Шеремета, Е. Негашева та ін., які формують значний потенціал методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства та його фінансової стійкості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання апробації значного кола методик оцінки та діагностики фінансової стійкості підприємств з врахуванням специфіки їх діяльності, в т.ч. галузевої, вимагають подальших систематичних досліджень. На сьогодні залишається низка питань пов'язана з дослідженнями фінансової стійкості підприємств у стратегічних галузях економіки України, які є монополістами, та формують значний вплив на соціально-економічний стан населення, рівень його життя та безпеки, зокрема такої сфери як діяльність газорозподільних підприємств.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є висвітлення сучасних методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства та їх апробація на діяльності газорозподільних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансова стійкість підприємства та її діагностика є досить складна категорія як в понятійному, так і методичному аспектах. Зокрема, точаться дискусії науковців щодо сутності фінансової стійкості, її місця в системі фінансового аналізу підприємства та фінансовому менеджменті.

Так, на сьогодні не визначено чітких меж між такими категоріями як фінансовий стан підприємства та фінансова стійкість підприємства. Зокрема російські вчені: А. Шеремет, М. Баканов, Є. Негашев [1, с.283–286; 2, с.39], – визначають фінансовий стан підприємства за такими параметрами, як раціональність структури активів та пасивів, джерел їх формування, рівня ліквідності і платоспроможності, ефективність використання майна підприємства і рентабельності продукції, ступінь фінансової стійкості підприємства. Тобто фінансова стійкість ними розглядається як одна з складових підсистем фінансового стану підприємства поряд з ліквідністю та платоспроможністю.

Деякі автори вважають, що фінансова стійкість підприємства – це стабільний фінансовий стан підприємства у довгостроковій перспективі, який забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів [3, с.104]. Або фінансову стійкість можна розглядати як фінансовий стан підприємства, господарська діяльність якого забезпечує в нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями, державою завдяки достатнім доходам і відповідності доходів і витрат [4, с.76].

Іншу позицію при дослідженні фінансової стійкості та її взаємозв'язку з фінансовим станом підприємства займає Г. Савицька, яка вважає, що фінансова стійкість підприємства є дещо більше (ширше) ніж фінансовий стан

підприємства [5, с.452–453].

Ці визначення фінансової стійкості дозволяють нам висловити припущення, що фінансова стійкість – це швидше певна узагальнена характеристика сукупності показників фінансового стану підприємства, яка характеризує стан розміщення, а отже управління фінансовими ресурсами, а не окрема підсистема показників фінансового стану підприємства.

В користь цього твердження у фінансовій теорії існує практика поділу фінансової стійкості на типи (категорії) [6, с.240]: абсолютну фінансову стійкість, нормальну фінансову стійкість, нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, кризовий фінансовий стан. Схожі методи розділення фінансової стійкості на певні типи пропонуються і в роботах [7, с.156–157; 8, с.89–90]. При цьому автори даних методик зв'язують два таких поняття як: фінансова стійкість і платоспроможність підприємства, наприклад, Жилкіна А.Н. у своїй праці [6, с.248] пропонує оцінювати міру платоспроможності через оцінку фінансової стійкості.

Недостатня фінансова стійкість приводить до відсутності у підприємства засобів для розвитку виробництва, їх неплатоспроможності і до банкрутства, а надлишкова стійкість буде перепоною для збільшення ефективності використання фінансових ресурсів.

В сучасній теорії та практиці фінансового аналізу діяльності підприємства існує ряд методів оцінки фінансової стійкості підприємства, найбільш відомими та вживаними з яких є:

- оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних і відносних показників;
- застосування методів бальної оцінки для інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства;
- рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємства;
- визначення показників загрози банкрутства на базі дискримінантних моделей.

Метод оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою використання абсолютних показників ґрунтується на розрахунку показників, які з погляду даного методу найбільше повно характеризують фінансову стійкість підприємства. Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовується кілька показників, які відбивають різні види джерел [9, с. 76–80]:

- наявність власних оборотних коштів;
- наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат або функціонуючий капітал;
- загальна величина основних джерел формування запасів і витрат.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами формування:

- надлишок або нестача власних оборотних коштів;
- надлишок або нестача власних і довгострокових позикових джерел;
- надлишок або нестача загальної величини основних джерел.

На основі цих складових формується трьохкомпонентний показник фінансової стійкості підприємства та робиться висновок про її тип, а саме абсолютна фінансова стійкість, нормально стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою відносних показників є одним з найпоширеніших елементів фінансового аналізу у практиці господарювання. Зручність його застосування обумовлено, головним чином, наявністю необхідної вихідної інформації та інформативністю одержуваних у результаті значень коефіцієнтів. Одним з основних недоліків його застосування (як показав огляд економічної літератури за оцінкою фінансової стійкості) є те, що, і в зарубіжній, і вітчизняній практиці немає більш-менш чітко регламентованого набору фінансових коефіцієнтів. Кожен з авторитетних авторів визначає склад використовуваних ним показників з власного бачення, без належних обґрунтувань. Так, Н.А. Русак [10, с.192] для аналізу фінансової стійкості рекомендує використовувати 9 коефіцієнтів, М.Н. Крейніна – 7 [9, с.96], В.В. Ковальов – 8 [11, с.258]. Наявність такої великої кількості недостатньо чітко впорядкованих показників значно ускладнює аналітичну діяльність. Фінансові коефіцієнти, повинні представляти не набір, а систему, тобто не суперечити один одному, не повторювати один одного, не залишати «білих плям» у оцінці фінансової стійкості підприємства.

Очевидно, що частину показників фінансової стійкості при їх значній кількості можна розглядати як надлишкові. Це обумовлено тим, що деякі з них знаходяться у функціональній залежності між собою. Крім того порівняльний аналіз вітчизняних підприємств часто ускладнений, оскільки для багатьох коефіцієнтів досить складно підібрати адекватну базу порівняння, у зв'язку з тим, що:

- а) рекомендовані нормативні значення часто не узгоджені, не враховують галузеву специфіку і т.д.;
- б) складно отримати середньогалузеві значення;

в) використання моделей і показників західних компаній, для вітчизняних підприємств не завжди коректно у зв'язку з непорівняльністю умов, в яких функціонують наші підприємства.

Вище перелічені особливості застосування відносних показників зумовлюють необхідність пошуку комплексного підходу до оцінки фінансової стійкості, зокрема пошуку методичних підходів до визначення інтегральних показників.

Для визначення інтегральних показників фінансової стійкості використовують як і методи бальної оцінки (скорингові методи оцінки кредитоспроможності), так і прогнози показники загрози виникнення банкрутства.

Методика кредитного скорингу вперше була запропонована американським економістом Д. Дюраном на початку 1940-х років. Суть цієї методики полягає у класифікації підприємств за ступенем ризику виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах на основі експертних оцінок. Дана модель дозволяє розподілити підприємства на класи [12, с.617]:

І клас – підприємства з гарним запасом фінансової стійкості, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових коштів;

II клас – підприємства, які демонструють деякий ступінь ризику по заборгованості, але ще не розглядаються як ризиковані;

III клас – проблемні підприємства;

IV клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення; кредитори ризикують втратити свої кошти і відсотки;

V клас – підприємства найвищого ризику, практично фінансово неспроможні.

Бальний метод оцінки фінансової стійкості базується на визначенні фактичних значень певного набору відносних показників та наявності шкали оцінювання в балах інтервальних значень даних показників. В залежності від величини фактичного значення показника фінансової стійкості, йому присвоюється певна величина балів на підставі інтервальної шкали і таким чином сумуючи бали можна визначити інтегральне значення показника фінансової стійкості. Модифікацією цього методу є побудова профілю фінансової стійкості підприємства.

У зарубіжній і вітчизняній економічній практиці використовуються різні методики та математичні моделі діагностики ймовірності настання банкрутства. В основі використання цих моделей є дискримінантний аналіз. Серед значної кількості дискримінантних моделей прогнозування ймовірності банкрутства найбільш відомі та поширені з них, а саме: модель Е. Альтмана (1968 р.), модифікована модель Е. Альтмана (1983 р.), модель Р. Ліса (1972 р.), модель Р. Таффлера і Тішоу (1977 р.), модель Г. Спрінгейта (1978 р.) [8, с. 134–136; 12, с. 620–623].

Проведемо дослідження фінансової стійкості за розглянутими методами на прикладі діяльності газорозподільних підприємств ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Тернопільгаз». Інформаційною базою дослідження є дані річної фінансової звітності емітента які в обов'язковому порядку повинні бути офіційно опубліковані, зокрема на сайті державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [13].

До особливостей, що притаманні підприємствам газорозподільної системи України слід віднести:

- статус монополістів на регіональному рівні, що зумовлює необхідність державного регулювання тарифної політики підприємств, за рахунок впливу на рівень життя населення у зв'язку зі значною соціальною важливістю послуг;
- чітко визначенні механізми державного регулювання тарифів за надані послуги, які не дозволяють підприємствам активно реалізовувати цінову політику з метою управління фінансовою стійкістю;
- відсутність незавершеного виробництва як одного з факторів, що зменшує потребу в додатковому фінансуванні оборотних активів;
- значні політичні ризики.

Таблиця 1

Динаміка показників фінансової стійкості газорозподільних підприємств, тис. грн.

Назва показника	ПАТ «Івано-Франківськгаз»			ПАТ «Тернопільгаз»		
	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
1. Джерела формування власних оборотних засобів	18214	518395	388316	65182	64286	97419
2. Необоротні активи	456783	454810	484518	138317	150438	168176
3. Наявність власних оборотних засобів	-438569	63585	-96202	-73135	-86152	-70757
4. Довгострокові пасиви	6848	4675	65543	0	0	0
5. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування засобів	-431721	68260	-30659	-73135	-86152	-70757
6. Короткострокові позикові засоби	1733	1733	7234	5000	5850	7950
7. Загальна величина основних джерел формування запасів та витрат	-429988	69993	-23425	-68135	-80302	-62807
8. Загальна величина запасів	24487	13412	10518	54148	40105	15268
9. Надлишок (+), дефіцит (-) власних оборотних засобів	-463056	50173	-106720	-127283	-126257	-86025
10. Надлишок (+), дефіцит (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	-456208	54848	-41177	-127283	-126257	-86025
11. Надлишок (+), дефіцит (-) загальної величини основних джерел формування запасів та витрат	-454475	56581	-33943	-122283	-120407	-78075
Трьохкомпонентний показник типу фінансової стійкості, S	0, 0, 0,	1, 1, 1,	0, 0, 0,	0, 0, 0,	0, 0, 0,	0, 0, 0,

Результати оцінки фінансової стійкості ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Тернопільгаз» за абсолютними показниками з визначенням трьохкомпонентного показника фінансової стійкості наведені в табл. 1. Динаміка абсолютних показників фінансової стійкості ПАТ «Івано-Франківськгаз» свідчить, що станом на 01.01.2011 р.

фінансова стійкість характеризувалась як кризовий стан, та на кінець 2011 року ситуація кардинально змінилася і фінансовий стан можна охарактеризувати як абсолютно стійкий, так як запаси та витрати набагато менші ніж джерела для їх фінансування. Станом на 01.01.2013 р. спостерігається дефіцит основних джерел формування запасів і витрат, власних оборотних засобів та власних і довгострокових позикових джерел формування запасів, це пов'язано з тим, що підприємство у 2012 році перейшло на формування річної звітності підприємства за міжнародними стандартами, що змінює результати аналізу за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Протягом аналізованого періоду для ПАТ «Тернопільгаз» фінансова стійкість характеризується як кризовий стан, оскільки спостерігається дефіцит основних джерел формування запасів і витрат, власних оборотних засобів та власних і довгострокових позикових джерел формування запасів. Однак наявна тенденція до зменшення дефіциту зазначених показників зумовлена поступовим збільшенням власного капіталу, а саме зростанням іншого додаткового капіталу та зменшення нерозподіленого збитку підприємства за 2011-2012 роки, що є позитивним явищем.

Оскільки існують різні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства доцільним є проведення аналізу на основі дискримінантних моделей (табл.2 та табл.3), що дозволить підтвердити або спростувати вище наведені висновки.

На основі оцінки інтегральних показників ймовірності банкрутства, слід відмітити, що для двох газорозподільних підприємств у 2009 році три з п'яти аналізованих показників вказували на високу ймовірність банкрутства, а у 2010 році для ПАТ «Тернопільгаз» два з п'яти аналізованих показників вказували на таку ж загрозу банкрутства. Така ситуація спричинена збитковою діяльністю у зв'язку з неврегульованістю тарифів на послуги зазначених підприємств. Для ПАТ «Івано-Франківськгаз» протягом 2011–2012 років лише один показник (модель Ліса) вказував на наявність ризику неплатоспроможності підприємства [14, с.137].

Таблиця 2

Оцінка загрози (ймовірності) банкрутства ПАТ «Івано-Франківськгаз»

Рік	Модель Альтмана (п'ятифакторна)		Модель Фулмера		Модель Стрінгейта		Модель Ліса		Модель Таффлера і Тішоу	
	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb
2009	0,165	Дуже висока	0,994	Низька	0,768	Висока	0,027	Висока	0,329	Низька
2010	0,019	Дуже висока	0,998	Низька	0,672	Висока	0,026	Висока	0,343	Низька
2011	2,101	Середня	3,855	Низька	1,067	Середня	0,038	Середня	0,447	Низька
2012	2,26	Середня	5,774	Низька	1,007	Середня	0,027	Висока	0,487	Низька

Таблиця 3

Оцінка загрози (ймовірності) банкрутства ПАТ «Тернопільгаз»

Рік	Модель Альтмана (п'ятифакторна)		Модель Фулмера		Модель Стрінгейта		Модель Ліса		Модель Таффлера і Тішоу	
	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb	Z	Pb
2009	0,493	Дуже висока	1,065	Низька	0,609	Висока	0,021	Висока	0,341	Низька
2010	0,615	Дуже висока	1,422	Низька	0,915	Середня	0,036	Висока	0,399	Низька
2011	1,603	Дуже висока	1,142	Низька	1,265	Середня	0,032	Висока	0,548	Низька
2012	2,402	Середня	1,827	Низька	1,592	Середня	0,037	Середня	0,557	Низька

Значення показників для ПАТ «Тернопільгаз» свідчать про покращення у 2012 році фінансової стійкості, оскільки результати на основі зазначених моделей вказували на середню та низьку ймовірність загрози банкрутства підприємства, що частково підтверджує висновки аналізу абсолютних показників на основі трьохкомпонентного показника фінансової стійкості.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений аналіз фінансової стійкості двох газорозподільних підприємств дав можливість виявити слабкі сторони в їх діяльності. Однак отримані результати за наведеними методиками не дали єдиного підтвердження щодо критичного стану фінансової стійкості та високої ймовірності банкрутства зазначених підприємств за останній період часу (протягом 2011–2012 років). Тому виникає необхідність у формуванні системи комплексного підходу до оцінки фінансової стійкості, яка б враховувала специфіку діяльності суб'єкта господарювання його галузеву приналежність та умови функціонування. Подальшим продовженням дослідження повинна стати розробка комплексної системи оцінки фінансової стійкості газорозподільних підприємств на основі даних підприємств всієї галузі із застосування сучасних статистичних методів. Це дозволить виявити галузеву специфіку у визначенні показників фінансової стійкості та удосконалити механізм формування фінансової стратегії розвитку підприємств газорозподільної системи.

Література

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов., А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 288 с.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Ненашев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 250 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности /

- Валерий Викторович Ковалев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / Владимир Владимирович Бочаров. – [2-е изд.]. – СПб : Питер, 2009. – 240 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Глафира Викентьевна Савицкая. – М. : Инфра-М, 2007. – 512 с.
6. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : [учебник] / Анна Николаевна Жилкина. – М. : Инфра-М, 2005. – 336 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ненашев Е.В. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Инфра-М, 2000. – 208 с.
8. Шеремет О.О. Финансовый анализ : [навч. посібник] / Олег Олександрович Шеремет. – К., 2005. – 196 с.
9. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / Марина Наумовна Крейнина. – М. : ИКЦ “Дис”, 1997. – 224 с.
10. Русак Н.А. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Русак Н.А., Стражев В.И., Мигун О.Ф. – Минск : Выш. шк., 1999. – 398 с.
11. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : Проспект, 2002. – 432 с.
12. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учебник] / Глафира Викентьевна Савицкая. – [8-е изд., перераб.]. – М. : Новое знание, 2003. – 640 с.
13. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/03361046>, <http://smida.gov.ua/db/participant/03353503>. – (Дата звернення: 20.06.13)
14. Савко О.Я. Оцінка фінансової стійкості підприємства на основі дискримінантних моделей (на прикладі ПАТ «Івано-Франківськгаз») / О.Я. Савко // Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності : тези доп. II міжнар. наук-прак. конф., 10-11 трав 2013 р. – Одеса : Гельветика, 2013. – С. 135–137.

References

1. Bakanov M.I., Sheremet A.D. Teoriya e'konomicheskogo analiza. Moscow, Finansy' i statistika, 1997.- 288 c. [in Russian]
2. Sheremet A.D., Nenashev E.V. Metodika finansovogo analiza. Moscow, INFRA-M, 1999.- 250 c. [in Russian]
3. Kovalev V.V. Finansovy'j analiz. Upravlenie kapitalom. Vy'bor investitsij. Analiz otchetnosti. 2-e izd., pererab. i dop. Moscow, Finansy' i statistika, 1998. - 512 c. [in Russian]
4. Bocharov V.V. Finansovy'j analiz. Kratki'j kurs. 2-e izd., Sankt-Peterburg, Piter, 2009.- 240 c. [in Russian]
5. Savitskaya G.V. Analiz xozya'jstvennoy'j deyatel'nosti predpriyatiya. Moscow, INFRA-M, 2007.- 512 c. [in Russian]
6. Zhilkina A.N. Upravlenie finansami. Finansovy' analiz predpriyatiya. Moscow, INFRA-M, 2005.- 336 c. [in Russian]
7. Sheremet A.D., Sa'jfulin R.S., Nenashev E.V. Metodika finansovogo analiza. 3-e izd., pererab. i dop. Moscow, INFRA-M, 2000.- 208 c. [in Russian]
8. Sheremet O.O. Finansovi analiz: Navchalnyi posibnyk. Kyiv, 2005.-196 c. [in Ukrainian]
9. Kreinina M.N. Finansovoe sostoyanie predpriyatiya. Metody' otczenki. Moscow, IKCZ "Dis", 1997. - 224 c. [in Russian]
10. Rusak N.A., Strazhev V.I., Migun O.F. Analiz xozya'jstvennoy'j deyatel'nosti v promy'shlennosti. Minsk, Vy'sshaya shkola, 1999.- 398 c. [in Russian]
11. Kovalev V.V., Volkova O. N. Analiz xozya'jstvennoy'j deyatel'nosti predpriyatiya. Moscow, Prospekt, 2002.- 432 c. [in Russian]
12. Savitskaya G.V. E'konomicheski'j analiz: Uchebnik. 8-e izd., pererab., Moscow, Novoe znanie, 2003.- 640 c. [in Russian]
13. Derzhavna komisiya z tsinnykh paperyv ta fondovoho rynku. Rezhym dostupu: <http://smida.gov.ua/db/participant/03353503>. (data zvernennia 20.06.13).
14. Savko O.Ya. Otsinka finansovoi stii'kosti pidpriemstva na osnovi dyskryminantnykh modelei (na prykladi PAT «Ivano-Frankivskgaz»): Materialy II mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Rozvytok natsionalnykh ekonomik v umovakh hlobalnoi nestabilnosti", (10-11 travnia 2013r.), Odessa, Helvetyka, 2013.- C.135-137. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 14.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

УДК 650.18

А.О. ЛЕВИЦЬКА

Вінницький торгово-економічний інститут

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ

В статті проведено дослідження підходів вітчизняних та закордонних науковців до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано критерії групування показників оцінки конкурентоспроможності підприємств та сформовано узагальнену систему показників оцінки конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, показники оцінки конкурентоспроможності.

A. LEVYTSKA

Vinnitsa Commerce and Economic Institute

THE SYSTEM OF INDICATORS FOR MEASURING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES

Abstract -The purpose of research is to analyze scientific approaches to the formation of a system of indicators for measuring competitiveness.

In the article analyzes and systematizes scientific approaches to the evaluation of the competitiveness of enterprises, investigates

criteria for grouping indicators to measure competitiveness and on the basis of the research is formed a generalized system of indicators for measuring competitiveness of enterprises.

Assessment of competitiveness of enterprises should be based on a comprehensive analysis of key aspects of its activities, and hence the competitiveness assessment should be based on these groups of indicators: indicators for assessing the competitiveness of products, indicators for assessing the competitiveness of manufacturing, indicators for assessing the competitiveness of sales and indicators for assessing the competitiveness of financial and investment activities. At the same time, within each of the groups defined indicators are divided into actual and prospective.

Keywords: competitiveness of enterprise, indicators for measuring competitiveness

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Важливим елементом системи забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, ефективного ведення його господарської діяльності як на внутрішньому (національному), так і на зовнішніх ринках виступає її оцінка. В процесі оцінювання конкурентоспроможності підприємства виявляються сильні і слабкі сторони його діяльності, приховані можливості та потенційні загрози, що в підсумку дає можливість ефективно планувати та розвивати діяльність на основі конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор

Проблемні питання формування системи оцінки конкурентоспроможності підприємства піднімаються в роботах цілого ряду сучасних дослідників, як вітчизняних, так і закордонних. Зокрема, у роботах С. М. Шкарлет, Р. А. Фатхуддінова, Н. А. Савельєва, Лі В. здійснюється дослідження підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Праці закордонних науковців – П. Беліка, М. Райчаїнової, Т. Сьйонга, Н. Анха, Ц. Лоана, М.-Л. Ванга, К.-В. Ванга, Й. Жао, Ф. Яо, М. Ше та ін. – присвячені групуванню показників оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вітчизняні дослідники: О. В. Белов, Л. М. Кириченко, Д. В. Погребняк, В. І. Дибленко, О. О. Шевченко, О. М. Дишлюк, В. Ю. Самуляк, Т. В. Лебідь, Р. В. Фещур, Г. І. Рзаєв, – основну увагу в своїх дослідженнях спрямовують на виокремлення критеріїв групування показників оцінки конкурентоспроможності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну вивченість піднятих у роботі питань, все ж недостатньо уваги приділяється науковцями формуванню узагальненої системи показників оцінки конкурентоспроможності, що дозволяли б оцінювати не лише поточну, але і перспективну конкурентоспроможність підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою даного дослідження є здійснення аналізу існуючих наукових підходів до формування системи показників оцінки конкурентоспроможності підприємства та формування на його основі узагальненої системи показників оцінки конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії господарських суб'єктів зумовлює широкий діапазон підходів до оцінки їх конкурентоспроможності. У сукупності вони охоплюють як вертикальний, так і горизонтальний об'єктний ряд – від оцінки конкурентоспроможності товарів, підприємства, регіону, галузі та економіки країни до оцінки конкурентоспроможності окремих товарів підприємств та видів діяльності [1, с. 24]. Це обумовлює неоднозначність підходів і методик оцінки конкурентоспроможності.

Взагалі оцінка конкурентоспроможності підприємства – це визначення її рівня, що дає певну відносну характеристику здатності підприємства конкурувати на певному ринку. Отже, конкурентоспроможність підприємства виступає агрегованим показником його конкурентних можливостей та здатності оперативно реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища.

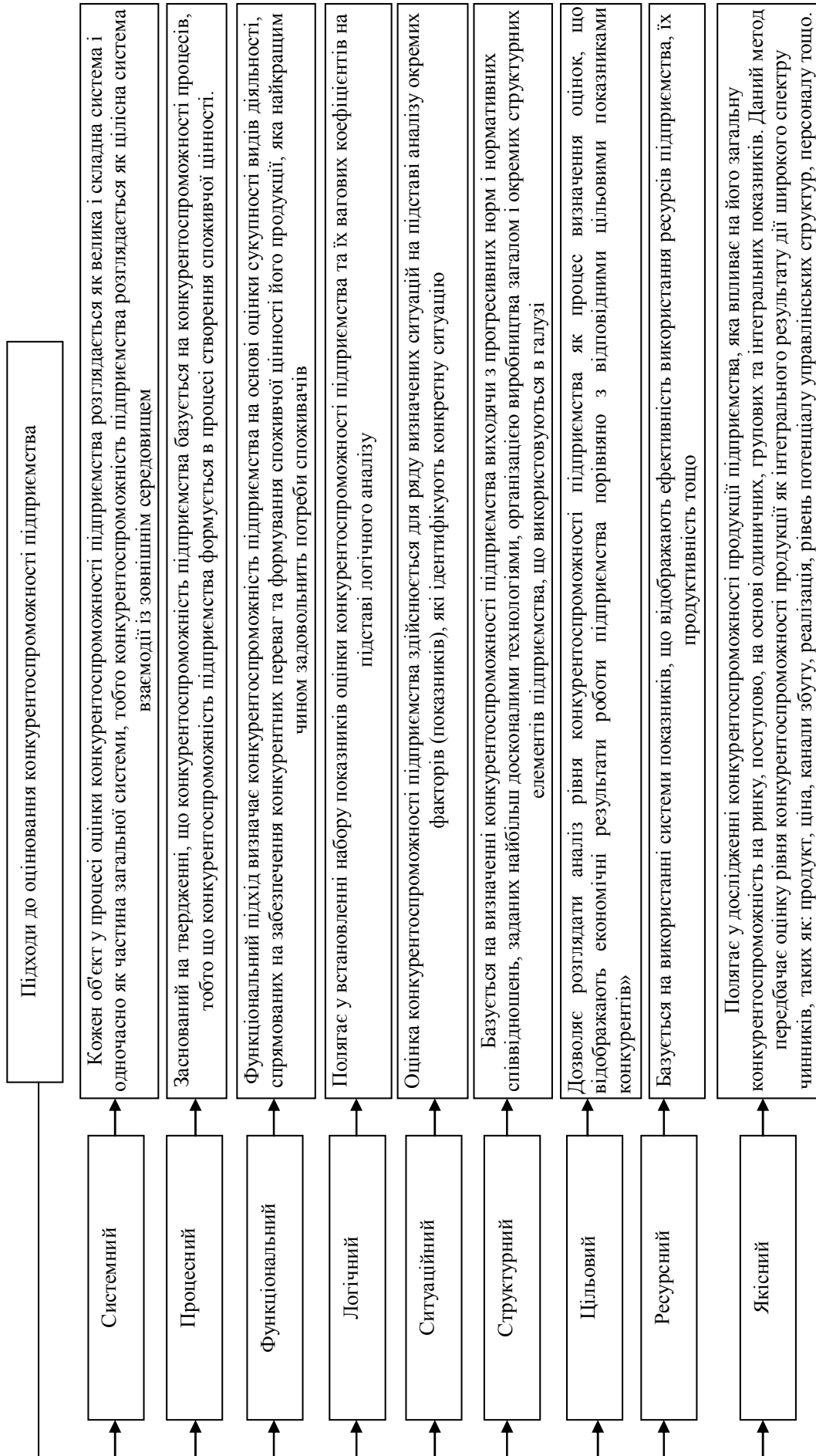
На сьогодні існує значна кількість розроблених як закордонних, так і вітчизняних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства. При цьому, з розвитком ринкових відносин і посиленням глобалізації, актуалізація питання досягнення і підтримки конкурентоспроможності підприємств на ринку сприяє науковому пошуку і розробці нових методик оцінки конкурентоспроможності та адаптації вже існуючих до конкретних умов діяльності підприємств окремих країн чи галузей.

Одним із важливих питань при побудові системи оцінки є питання вибору підходу, на якому вона базуватиметься. Автори у своїх роботах виділяють різну кількість підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства (рис. 1).

Кожен із наведених підходів в процесі аналізу конкурентоспроможності підприємства може застосовуватися як окремо, так і в поєднанні з іншими залежно від конкретних цілей аналізу та специфіки діяльності досліджуваних підприємств.

Не менш важливим питанням при побудові системи оцінки конкурентоспроможності підприємства є і вибір ключових показників для її втілення. На сьогодні науковцями пропонується широкий спектр показників, що можуть застосовуватися з цією метою.

Проведений нами аналіз вітчизняних та закордонних підходів до здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємств дозволив встановити, що існують досить протилежні тенденції в цьому питанні. Так, якщо одні фахівці намагаються застосовувати методики з обмеженою кількістю показників, намагаючись мінімізувати таким чином затрати часу з пошуку та опрацювання аналітичної інформації, то інші науковці, навпаки, тяжіють до розробки комплексних методик оцінки, побудованих на громіздких аналітичних розрахунках і з застосуванням значної кількості оціночних показників. Закордонні автори у своїх методиках пропонують використовувати від 3 до 8 груп показників оцінки. Однак, при цьому дослідники пропонують аналізувати фактично ті ж самі фактори, роблячи наголос на окремих чинниках (табл. 1).



Джерело: Складено і доповнено автором на підставі [3–6]
 Рис. 1. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства у світовій та вітчизняній практиці

Таким чином, різні автори висловлюють різні думки щодо формування системи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства та пропонують, відповідно, і різні підходи до їх класифікації.

Найбільші дискусії у сучасних науковців, особливо вітчизняних, викликають не самі показники, на яких варто базувати оцінку конкурентоспроможності підприємства, а критерії, за якими їх варто групувати. Так, Белов О. В., Кириченко Л. М. у своєму дослідженні [2] пропонують здійснювати оцінку конкурентоспроможності за двома напрямками: оцінку конкурентоспроможності продукції та оцінку власне конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Показники оцінки конкурентоспроможності підприємств у методиках закордонних авторів

Автори	Країна	Фактори конкурентоспроможності, що враховуються	Групи показників оцінки, які пропонуються
Лі В. [6]	Австралія	Вважається, що внутрішньогосподарські регіональні та ринкові фактори є основними чинниками, що мають враховуватися при оцінці	Управлінська компетентність; організаційна компетентність; технологічні можливості; фінансова компетентність; ринкова частка; соціальна відповідальність; регіональна конкурентоспроможність
П. Белік, М. Райчанюва [7]	Словачія	Конкурентоспроможність підприємства може бути виміряна його спроможністю продукувати товари і послуги на відкритому ринку і, в той же час, створювати цінності	Показники, які дозволяють оцінити фізичний капітал підприємства, вартість земельних ресурсів, використання людського капіталу, а також показники реалізації продукції
Сьйонг Т., Анх Н., Лоан Ц. [8]	В'єтнам	Основними факторами конкурентоспроможності підприємства вважаються ринкові та фактори внутрішнього середовища організації	Показники оцінки групуються за вісьмома компонентами: капіталом, ринком діяльності, основним ринковим сегментам діяльності, маркетинговою стратегією, менеджментом; дослідженнями та інноваційною діяльністю, технологіями та роботою людських ресурсів
М.-Л. Ванг, К.-В. Ванг [9]	Тайвань	При оцінці враховуються фактори ринкового середовища та внутрішні чинники господарської діяльності	Показники фінансової, маркетингової та інвестиційної діяльності, а також показники збутової діяльності та ринкової частки
Й. Жао, Ф. Йао, М. Ше [10]	Китай	Внутрішні фактори – менеджмент та технологічність виробництва та зовнішні – ринкові умови	Показники ринкової конкурентоспроможності, технічної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності управління

При цьому, для останньої науковці пропонують використовувати показники фінансового стану, показники ефективності збутової діяльності, показники ефективності управління персоналом, показники ефективності використання основних та обігових фондів, показники використання нематеріального капіталу підприємства

Погребняк Д. В. [11] пропонує оцінювати конкурентоспроможність підприємства за наступними напрямками: оцінка ефективності діяльності та фінансового стану, оцінка забезпечення ресурсами та оцінка продукції.

В. І. Дибленко, О. О. Шевченко та О. М. Дишлок [12] виокремлюють два напрями оцінки конкурентоспроможності підприємства – оцінку виробничої діяльності та оцінку збутової діяльності. При цьому, при оцінці конкурентоспроможності виробничої діяльності автори пропонують використовувати показники фінансового стану та ефективності виробництва, а при оцінці конкурентоспроможності збутової діяльності – показники ефективності збуту та просування товарів, показники оцінки іміджу.

Ряд вітчизняних авторів, зокрема, В. Ю. Самуляк [13], Т. В. Лебідь [14], Р. В. Фещур [15] в оцінці конкурентоспроможності підприємства виділяють два напрями – оцінку конкурентоспроможності продукції та оцінку використання ресурсів. При цьому, при оцінці використання ресурсів пропонується використовувати наступні групи показників: показники використання фінансових, матеріальних, енергетичних, нематеріальних, інформаційних ресурсів, ресурсів праці та інших.

Рзаєв Г. І. [16] в оцінці конкурентоспроможності підприємства пропонує виділяти такі напрями оцінки, як дослідження рівня балансової напруги та визначення і оцінка характерних пропорцій успішності. При першому напрямі оцінки пропонується використовувати показники фінансового стану, показники ділової активності, показники використання капіталу та ін. При здійсненні оцінки конкурентоспроможності підприємства за другим напрямом пропонується застосовувати показники прибутковості, рентабельності діяльності, показники використання ресурсів та ін.

З нашої точки зору, оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна проводитися за чотирма основними напрямками: оцінкою конкурентоспроможності продукції, виробничої діяльності, збутової діяльності та фінансово-інвестиційної діяльності. При цьому, в процесі аналізу варто оцінювати не лише фактичні, але і перспективні показники, тобто враховувати потенціал конкурентоспроможності підприємства. З огляду на це, система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства матиме наступний вигляд (рис. 2).

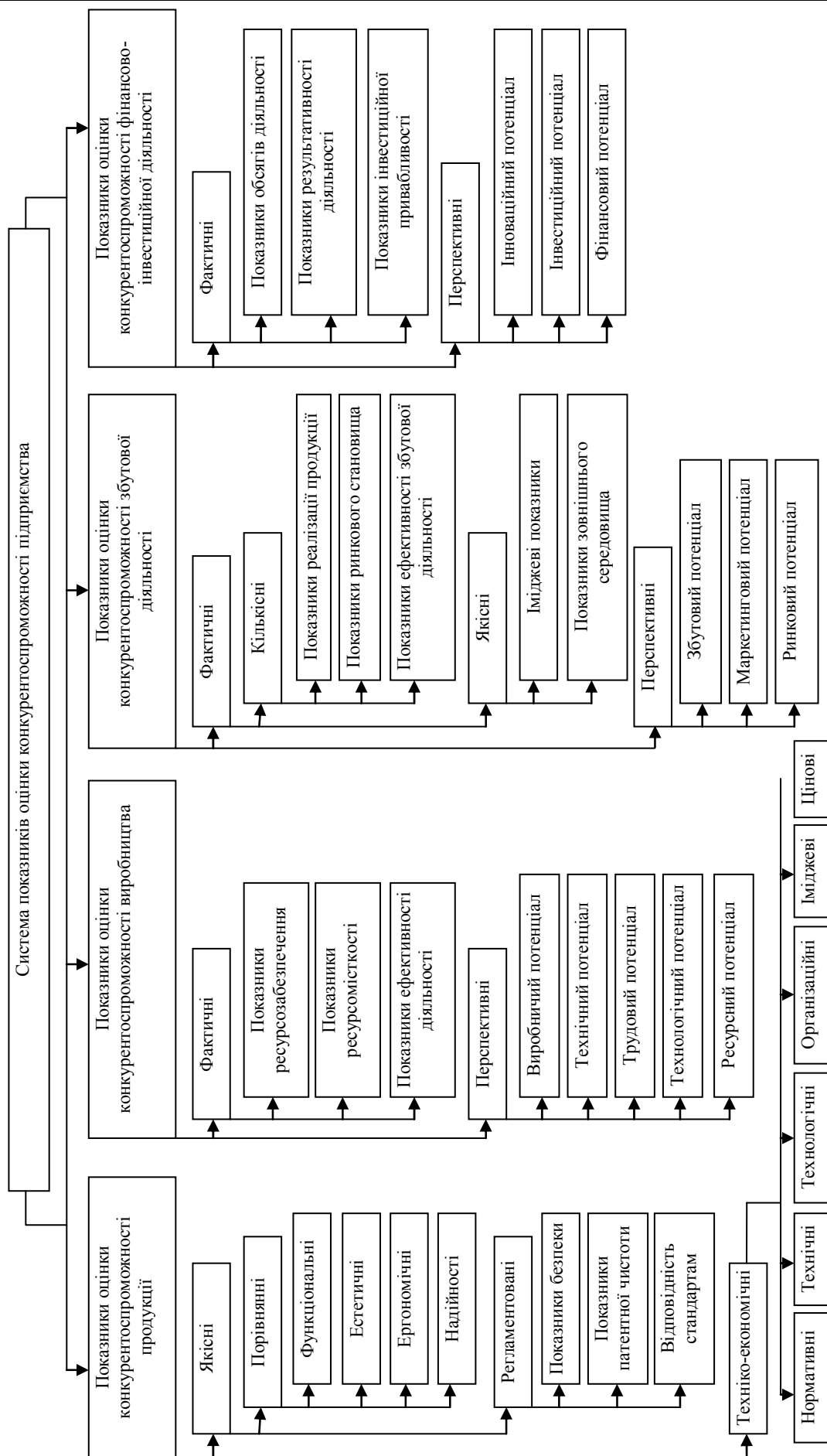


Рис. 2. Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства

Розроблено автором на основі власних досліджень

Одним із основних складових елементів системи оцінки конкурентоспроможності підприємства є оцінка конкурентоспроможності продукції. А тому для повноти здійснення такої оцінки доцільно використовувати як кількісні, так і якісні показники, які, в свою чергу, можуть поділятися на порівнянні та регламентовані. Щодо регламентованих показників, то їх застосування в процесі аналізу не є обов'язковим, однак дотримання підприємством вказаних показників є необхідним.

Щодо вибору окремих показників, які будуть застосовуватися в кожному конкретному випадку здійснення оцінки конкурентоспроможності, то він має здійснюватися з урахуванням особливостей діяльності досліджуваного підприємства, його галузевої належності та ін. Проте в будь-якому випадку, з нашої точки зору, при відборі показників для оцінки доцільно дотримуватися визначеної системи, оскільки в такому разі можливим є визначення не лише поточного рівня конкурентоспроможності підприємства, а й його конкурентного потенціалу. Тобто, такий підхід дозволить підвищити ефективність управлінських рішень в питаннях управління конкурентоспроможністю підприємства як за окремими її складовими, так і в цілому.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному аналізі основних аспектів його діяльності для повноти аналізу та більш ефективного управління процесами формування й підвищення конкурентоспроможності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

На сьогодні існує цілий ряд підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, в межах яких дослідниками пропонується використання цілого ряду показників для оцінки, а також різні критерії групування таких показників. Однак, в той же час, практично всі пропоновані методики спрямовані на визначення конкурентоспроможності підприємства у певний момент часу.

З нашої точки зору, оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному аналізі основних аспектів його діяльності, а тому система оцінки конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на наступних групах показників: показники оцінки конкурентоспроможності продукції, показники оцінки конкурентоспроможності виробництва, показники оцінки конкурентоспроможності збуту та показники оцінки конкурентоспроможності фінансово-інвестиційної діяльності. При цьому, в межах кожної з окреслених груп показники мають поділятися на фактичні та перспективні.

Література

1. Костюк Л. А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л. А. Костюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. (Економічні науки). – 2012. – Випуск 2. – С. 22 – 30.
2. Белов О. В. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства / О. В. Белов, Л. М. Кириченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2011. – Спецвипуск 33, Ч. 1. – С. 18 – 25.
3. Шкарлет С. М. Методологічні аспекти та методичні принципи оцінки конкурентоспроможності сироробних підприємств / С. М. Шкарлет, Л. С. Ладонько, Т. І. Корж // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 153 – 161.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с. – (Серия «Высшее образование»).
5. Савельева Н. А. Управление конкурентоспособностью фирмы : [учебник] / Н. А. Савельева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 382 с.
6. Li V. A methodology to assess the competitiveness of real estate developers in China. A thesis submitted for the degree of PhD at Queensland University of Technology. – Queensland: School of built environment and engineering. – 2011. – 217 p.
7. Bielik P., Rajbniiovb M. Competitiveness analysis of agricultural enterprises in Slovakia. AGRIC. ECON. – CZECH. – 2004. – № 50. – P. 556 – 560.
8. Tran Huu Cuong. Empirical analysis on factors of enterprise competitiveness: a case study for small and medium-sized enterprises in northern rural areas of Vietnam / Т. Н. Cuong, N. H. Anh, С. Т. K. Loan // International Business and Management. – 2011. – № 2. – P. 128 – 132.
9. Wang L. M. Analyses Of Differentiations Between Perception And Execution For Sources Of An Organization's Competitiveness, Performance And Case Studies – An Example Of Taiwanese Small And Medium Enterprises / L.-M. Wang, K.-W. Wang // Електронний ресурс. – Режим доступу до статті: <http://www.wbiconpro.com/19.-Ming-pdf.pdf>
10. Zhao Y. Appraisal of Logistics Enterprise Competitiveness on the Basis of Fuzzy Analysis Algorithm / Y. Zhao, F. Yao, M. She // The Journal of American Science. – 2005. – № 1 (2). – С. 82 – 89.
11. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32. – С. 45 – 51.
12. Дибленко В. І. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність підприємств швейної промисловості / В. І. Дибленко, О. О. Шевченко, О. М. Дишлок // Вісник КНУТД. – 2011. – № 6. – С. 276 – 278.
13. Самуляк В. Ю. Формування системи цілей розвитку машинобудівного підприємства // В. Ю. Самуляк // Вісник Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2008. – № 635. – С. 114 – 124.
14. Лебідь Т. В. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства / Т. В. Лебідь, Л. А. Мороз // Вісник НУ «ЛП». – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2009. – № 649 : Логістика. – С. 214 – 220.
15. Фещур Р. В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств / Р. В. Фещур, Т. В. Лебідь, В. Ю. Самуляк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки : розділ III. Економіка та управління підприємствами. – 2010. – № 4. – С. 27 – 32.

16. Рзаєв Г. І. Обґрунтування та побудова системи критеріїв оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / Г. І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 38 – 41.

References

1. Kostuk L. A. Teoretychni ta metodychni zasady otsinky konkurentospromozhnosti, *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu*, 2012, Issue 2, pp. 22-30.
2. Bielov O. V., Kyrychenko L. M. Metodychni pidkhody do otsinky rivnia konkurentospromozhnosti torgivelnogo pidpriemstva, *Naukovyi visnyk Uzhgorodskogo universytetu. Seria Ekonomika*, 2011, Issue 33, Vol. 1, pp. 18-25.
3. Shkarlet S. M., Ladonko L. S., Korzh T. I. Metodologichni aspekty ta metodychni pryntsyipy otsinky konkurentospromozhnosti syrorobnykh pidpriemstv, *Naukovyi visnyk ChDIEU*, 2011, Issue 3 (11), pp. 153-161.
4. Fatkhuddinov R. A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie. Moscow, INFRA-M, 2000, 312 p.
5. Savelieva N. A. Upravlenie konkurentosposobnost'yu firmy; uchebnyk. Rostov n/D, Feniks, 2009, 382 p.
6. Li V. A methodology to assess the competitiveness of real estate developers in China, A thesis submitted for the degree of PhD at Queensland University of Technology. – Queensland: School of built environment and engineering. – 2011. – 217 p.
7. Bielik P., Rajničiová M. Competitiveness analysis of agricultural enterprises in Slovakia, *AGRIC. ECON. – CZECH.* – 2004. – № 50. – pp. 556-560.
8. Cuong T. H., Anh N. H., Loan C. T. K.. Empirical analysis on factors of enterprise competitiveness: a case study for small and medium-sized enterprises in northern rural areas of Vietnam, *International Business and Management.* – 2011. – № 2. – P. 128-132.
9. Wang L. M., Wang K-W. Analyses Of Differentiations Between Perception And Execution For Sources Of An Organization's Competitiveness, Performance And Case Studies – An Example Of Taiwanese Small And Medium Enterprises, URL: <http://www.wbiconpro.com/19.-Ming-pdf.pdf>
10. Zhao Y., Yao F., She M. Appraisal of Logistics Enterprise Competitiveness on the Basis of Fuzzy Analysis Algorithm, *The Journal of American Science.* – 2005. – № 1 (2). – С. 82-89.
11. Pogrebniak D. V. Metody diagnostyky konkurentospromozhnosti pidpriemstva, *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. Zbirnyk naukovykh prats*, 2011, Issue 32, pp. 45-51.
12. Dyblenko V. I., Shevchenko O. O., Dyshliuk O. M. Konkurentni perevagy I konkurentospromozhnist pidpriemstv shveinoi promyslovosti, *Visnyk KNUTD*, 2011, Issue 6, pp. 276-278.
13. Samuliak V. Yu. Formuvannia systemy tsilei rozvytku mashynobudivnogo pidpriemstva, *Visnyk natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika"*, 2008, Issue 635, pp. 114-124.
14. Lebid T. V., Moroz L. A. Strategichnyi analis marketyngovogo potentsialu pidpriemstva, *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, 2009, Issue 649, pp. 214-220.
15. Feshchur R. V., Lebid T. V., Samuliak V. Yu. Metody otsiniuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv, *Naukovyi visnyk Volynskogo natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky: Chapter III. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, 2010, Issue 4, pp. 27-32.
16. Rzaiev G. I. Obgruntuvannia ta pobudova systemy kryteriiv otsinky konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv, *Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu*, 2011, Issue 1, pp. 38-41.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.

УДК 658.562

Н.В. ВАЛЬКОВА

Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

В роботі визначено поняття інформаційної конкурентоспроможності підприємства в інтернет-середовищі, основні її складові, їх структура та джерела формування. Визначено значення аналізу інформаційної конкурентоспроможності підприємства в процесі ефективного управління підприємством та з метою зміцнення загального рівня його конкурентоспроможності.

Ключові слова: інформаційна конкурентоспроможність, джерела інформації, інтернет-середовище.

N. VALKOVA

Khmelnytsky National University

INFORMATIVE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE INTERNET ENVIRONMENT AND ITS COMPONENTS

Abstract – The aim of the article is to determine the informative competitiveness of enterprises in the Internet environment and the importance of its analysis in the effective management of enterprise's competitiveness.

In this paper are investigated an informative competitiveness of enterprises in the Internet environment, the main components of the informative competitiveness, their structure and sources. The basic structural elements of competitiveness are the competitiveness website, the competitiveness of enterprises and the presence of the brand in e-environment, the competitiveness of products in e-environment.

Defined the value analysis of informative competitiveness of enterprises in the effective management and enhance overall competitiveness.

Keywords: Information competitiveness, sources of information, the Internet environment

Постановка проблеми. В умовах становлення інформаційної економіки відбувається інтеграція електронного бізнесу, класичного бізнесу, споживачів та держави в інтернет-просторі. Змінюються форми взаємодії споживача з продавцем продукції, з'являються нові канали розподілу, принципи та методи просування продукції. В зв'язку зі становленням інформаційної економіки виникає потреба у визначення інформаційної конкурентоспроможності підприємства, з метою підвищення ефективності управління нею.

Аналіз останніх досліджень. Основна увага в процесі управління конкурентоспроможністю підприємства у вітчизняній науковій практиці приділяється інноваційній, інвестиційній та маркетинговій політиці підприємства, які й лягають в основу її оцінки. Останнім часом велика увага приділяється дослідженням електронної комерції, досліджується критерії конкурентоспроможності сайтів. Питаннями електронної комерції та інтеграції бізнесу в інтернет-середовище займаються такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.С. Гусев, Р.М. Лавренюк, М.В. Макарова, Р.Н. Овчінніков, В.Л. Плескач, Т.М. Салій, Ю.А. Сиріх, Дж. Сифонис, С.В. Сухов, А. Хартман, Н.В. Чернописька, О.М. Юдін та ін.

Невирішеною частиною проблеми є дослідження загальної інформаційної конкурентоспроможності підприємства в інтернет-середовищі, її складових та їх впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Метою статті є визначення інформаційної конкурентоспроможності підприємства у інтернет-середовищі, та значення її аналізу в процесі ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Раніше, нами було обґрунтовано появу нового етапу в розвитку конкурентних переваг – етапу інформаційних переваг підприємства [1]. Інформаційна конкурентоспроможність підприємства в умовах інформаційної економіки є важливою складовою оцінки конкурентоспроможності підприємства. В контексті здійснюваного нами дослідження інформаційною конкурентоспроможністю ми визначасмо інформаційну перевагу підприємств у інтернет-середовищі.

Інформація про підприємство в інтернет-середовищі може бути представлена по трьох основних напрямках: про підприємство, про торгову марку, про продукцію підприємства. Інформація по зазначених напрямках представлена на сайтах різних представників інтернет-середовища, яких можна об'єднати у наступні класифікаційні групи: бізнес-довідники; бізнес-об'єднання; торговельні майданчики, засоби масової інформації, соціальні мережі, органи державного управління. Крім того, ще одним джерелом надання інформації є безпосередньо сайти підприємств. Зазначені джерела інформації можна класифікувати за територіальною ознакою, а саме: регіональні, національні, глобальні. Такий поділ є найбільш характерним для бізнес-довідників, торговельних майданчиків, засобів масової інформації, органів державного управління. Що стосується змісту інформації про підприємство, яку можна отримати з зазначених джерел, її можна згрупувати за наступними ознаками: контактні данні, розмір підприємства, вид економічної діяльності, види співробітництва, ринки збуту, маркетингова політика, інноваційна діяльність, соціальна політика, взаємодія з органами державної влади, суспільно-політична діяльність керівництва, фінансова звітність (для ПАТ та ПрАТ), продукція. Аналіз можливостей одержання інформації про підприємства у інтернет-середовищі та порівняння цієї інформації з метою визначення інформаційної конкурентоспроможності підприємств нами були визначені основні її складові, приведені на рис 1.

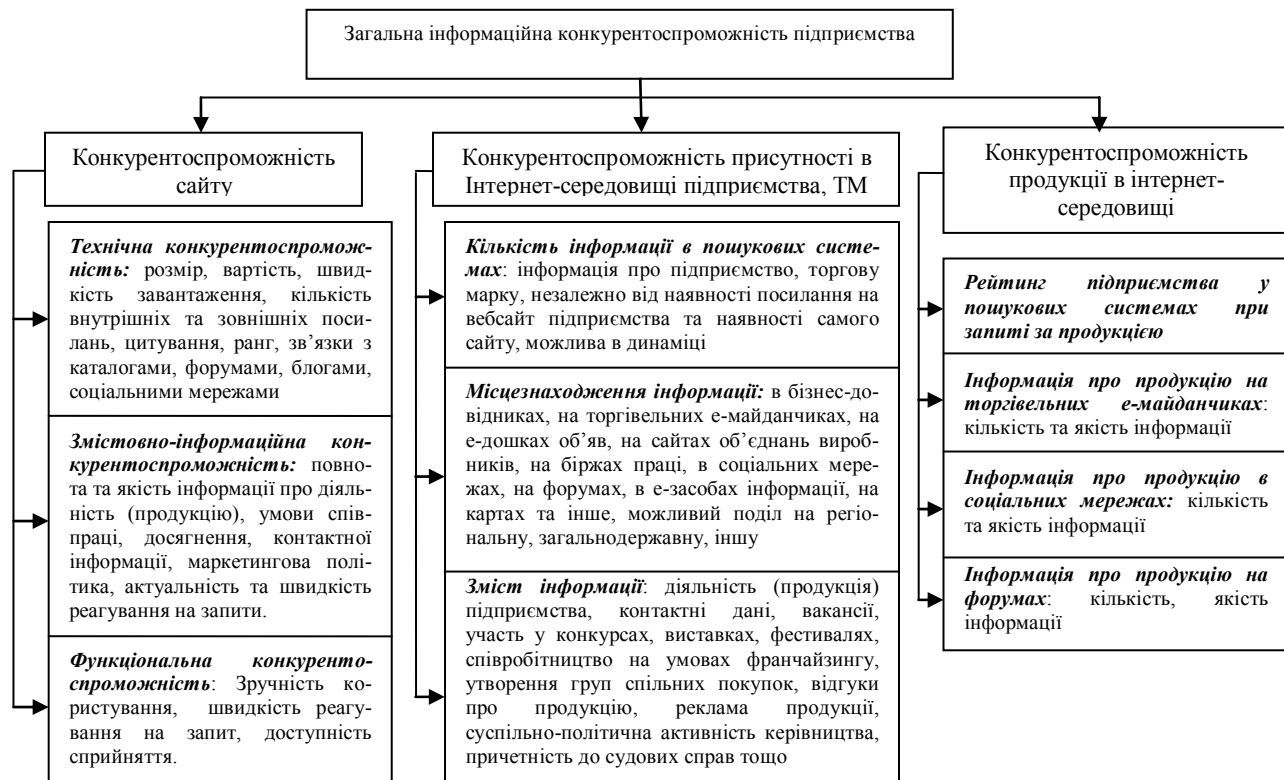


Рис. 1. Структура інформаційної конкурентоспроможності підприємства

Першою складовою інформаційної конкурентоспроможності визначимо конкурентоспроможність сайту підприємства. На власному сайті підприємство може надавати інформацію у більш вільному та повному форматі, ніж на будь-якому ресурсі в мережі Інтернет. Дослідження сайтів промислових підприємств дозволило нам визначити основні складові конкурентоспроможності сайту підприємства, наведені на рис. 1. Під технічною конкурентоспроможністю сайту розуміємо технічні характеристики сайту, які можна визначити за допомогою спеціальних програм, у тому числі на спеціалізованих сайтах (www.seobuilding.ru, www.chart.ua, pr-cy.ru,

ru.ahrefs.com, freeseosite.net та ін.), які займаються просуванням та пошуковою оптимізацією сайтів підприємств. Основна інформація, яку можна одержати практично про будь-який сайт дозволяє визначити ефективність використання коштів на його створення, та відносну ефективність його функціонування, що полягає у доступності інформації представленої на сайті для користувачів. Аналізуючи показники, конкурентів підприємство може визначити найбільш ефективні ключові слова, за якими користувачі інформації потрапляють на сайт, та сайти (донори) з яких відбуваються переходи на досліджуваний сайт. Під змістовно-інформаційною конкурентоспроможністю розуміємо інформаційне наповнення сайту, повноту та якість представленої інформації, яка може вплинути на прийняття рішень користувачами, наприклад покупцем. Як правило на прийняття рішення щодо придбання продукції покупцем впливає наявність інформації про якість, вартість, наявність продукції, умови оплати та доставки. Може скластися ситуація, коли продукція, ціна на неї, умови оплати та поставки у підприємств аналогічні, але одне підприємство детально прописує їх на сайті, а інше підприємство не надає достатньої інформації по будь-якому з зазначених пунктів, очевидно, що покупець обере перше підприємство. Повнота інформації на сайті підприємства забезпечує відповідний ступінь довіри до нього. Третьою складовою конкурентоспроможності сайту визначимо його функціональність, яка полягає в наборі функцій, що спрощують процес користування сайтом, процес вибору та замовлення продукції, способу оплати та доставки, одержання потрібної інформації. Наявність конкурентоспроможного сайту дозволяє підприємству не лише розширити власні канали збуту та збільшити обсяги реалізації, а й отримувати додатковий дохід від продажу реклами на сайті та розміщення посилань на інші ресурси.

Другою складовою загальної інформаційної конкурентоспроможності підприємства визначаємо, як присутність підприємства в інтернет-середовищі, також вважаємо за можливе доповнити цей показник присутністю торгових марок підприємства в інтернет-середовищі, оскільки досить часто користувачі здійснюють пошук не за назвою підприємства, а за торговою маркою. Отже, аналіз присутності інформації про підприємства в інтернет-середовищі також пропонуємо здійснювати за певними напрямками. Перший напрямок – це аналіз кількості інформації про підприємство та його торгової марку за запитом у пошукових системах. Найпопулярнішими пошуковими системами є Google та Яндекс, зазначені пошукові системи дозволяють здійснити дослідження у динаміці за будь-якими періодами. Другий напрямок дослідження присутності підприємства в інтернет-середовищі – це аналіз ресурсів на яких знаходиться інформація про підприємство та його торгової марку, що дозволяє проаналізувати діапазон роздачі інформації, інформаційну та ділову активність підприємства. Аналіз за зазначеним напрямком можна здійснювати з урахуванням територіальної ознаки, оскільки частина зазначених на рис. 1 ресурсів може мати націленість на регіональну аудиторію, загальнодержавну або глобальну. Даний аналіз дозволяє визначити масштаби діяльності підприємств конкурентів. Третім напрямком аналізу присутності підприємства та його торгової маркі в інтернет-середовищі є аналіз змісту інформації, її якості, об'єктивності, повноти, актуальності, доступності, доречності. Дане дослідження дозволяє проаналізувати не лише інформаційну, а й інші переваги конкурентів, стратегічні напрямки діяльності та слабкі місця, інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність на ринку праці, конкурентоспроможність продукції. На даний момент далеко не всі підприємства взагалі, та швейної галузі зокрема, мають власний інтернет-ресурс, а отже немає можливості визначити конкурентоспроможність за тематичним індексом цитування, рангом сторінки (PageRank) чи рейтингом сайту (Alexa Traffic Ranks) [2], отже аналіз інформації за допомогою пошукових систем є необхідним. Крім того, вважаємо, що суто технічний аналіз конкурентів не дає достатньої інформації, для системи управління конкурентоспроможністю на підприємстві. Особливу увагу слід приділити аналізу інформації про підприємство, яка надається споживачами продукції на форумах та блогах. Наявність різних точок зору щодо продукції може свідчити про реальність та об'єктивність наведеної інформації. Відповідно до діючого законодавства України емітенти зобов'язані інформувати громадськість про своє господарсько-фінансове становище і результати діяльності поданням річного фінансового звіту, така інформація відображається на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (www.smida.gov.ua), це означає що у тому разі, коли підприємство конкурент є акціонерним товариством підприємство дослідник може проаналізувати конкурентоспроможність власну та конкурента за показниками ефективності діяльності, проте останнім часом велика кількість підприємств змінила форму власності з акціонерних товариств на товариства з обмеженою відповідальністю чи на приватні підприємства, що звільнило їх від обов'язку оприлюднення річної фінансової звітності. Зазначена обставина унеможливило аналіз конкурентоспроможності таких підприємств методом оцінки ефективності їх діяльності.

Третя складова аналізу конкурентоспроможності підприємства – це аналіз інформаційної присутності продукції підприємства в інтернет-середовищі. Здійснені дослідження інтернет-середовища дозволяють формувати даний показник по чотирьох напрямках. Перший напрямок визначає рейтинг підприємства у пошукових системах при здійсненні запиту за назвою виробу, в залежності від порядкового номеру сторінки та кількості посилань на продукцію підприємств, що досліджуються. Другий, третій та четвертий напрямки відображають якість та кількість інформації про продукцію відповідно на торговельних e-майданчиках, в соціальних мережах та на форумах. Дослідження інформації з торговельних майданчиків дозволяють визначити цінову та якісну переваги продукції, дослідження інформації з соціальних мереж та форумів дозволяє визначити популярність продукції, про що свідчить кількість відвідувачів, утворення груп спільних покупок, позитивні відгуки про продукцію.

Висновки. Інформація з інтернет-середовища, виступає ресурсом підвищення конкурентоспроможності підприємства та дозволяє знизити собівартість продукції за своєчасного одержання інформації про постачальників, ціни на матеріальні ресурси та засоби праці, вигідних умов поставок; уникнути втрат покупців через встановлення неактуальної ціни на продукцію; розширити канали збуту продукції, за своєчасного отримання інформації про нові канали просування продукції; збільшити обсяги продаж через розширення географії; підвищити ефективність реклами; актуалізувати асортимент продукції, за вивчення ринкових тенденцій та побажань покупців; підвищити кваліфікацію кадрів, за вчасного одержання інформації про заходи з підвищення кваліфікації та співробітництва з біржами праці; уникнути співпраці з ненадійними суб'єктами бізнесу; уникнути порушення чинного законодавства,

за вчасного реагування на його зміни. Таким чином за здійснення аналізу конкурентоспроможності підприємства в інтернет-середовищі, підприємство отримує інформацію, яка дозволить йому зміцнити свої конкурентні позиції, вчасно відреагувати на зміни ринкових тенденцій.

Інформація поступає в інтернет-середовище на ресурси зацікавлених в її поширенні фізичних та юридичних осіб, користувачі інформації здійснюють запит у пошуковій системі, яка, в свою чергу, здійснює доставку цієї інформації враховуючи її релевантність та якість, можливість підписок на новини, дозволяє отримувати інформацію вчасно. Таким чином, пошукові системи виступають інструментом логістичної системи просування інформації користувачам, в свою чергу, користувачі мають формувати запити таким чином, щоб отримати інформацію саме ту, яка потрібна. Під час здійснення пошуку інформації користувач стикається з проблемою великої кількості зайвої, непотрібної інформації, отже організація пошуку та ефективного просування інформації потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Література

1. Валькова Н.В. Эволюция логистики в контексте изменения конкурентных преимуществ // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации : материалы VIII Международной научно-практической конференции / Н.В. Валькова ; Под общей редакцией М.И. Абрамовой. – Саратов: ИЦ "Наука", 2013. – С. 225–230.

2. Юдін О.М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.

References

1. Valkova N.V. E'volutsiia logistiky v kontekste izmeneniia konkurentnykh preimushchestv // Aktualnyie problemy i perspektivy razvitiia e'konomiki v usloviakh modernizatsyi : materialy VIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferentsii / Pod obshchei redaktsiei M.Y. Abramovoi. – Saratov: YTs "Nauka", 2013. – S.225-230.

2. Yudin O.M., Systemy elektronnoi komertsii: stvorennia, prosunennia i rozvytok : monohrafiia / O. M. Yudin, M. V. Makarova, R. M. Lavreniuk. – Poltava: RVV PUET, 2011. – 201 s.

Рецензія/Peer review : 1.7.2013 р. Надрукована/Printed :28.8.2013 р.

УДК 330.356

В.В. ЗАВАЛЬНЮК

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті представлений авторський підхід до формування принципів управління інноваційною діяльністю. Виділені стратегічні і тактичні принципи управління інноваційними системами, встановлені їх взаємозв'язки. Представлені принципи стратегічного і тактичного управління інноваційною діяльністю рекомендуються до використання інноваційною системою будь-якого рівня. Їх взаємозалежність визначається комплексністю умов і чинників інноваційної діяльності, складністю інноваційної системи, наявністю міжфункціональних проблем, невизначеністю результатів інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційна діяльність, принципи інноваційного управління, інноваційна система, стратегічні принципи, тактичні принципи.

V. ZAVALNIUK

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

PRINCIPLES OF MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY

In the article author approach is presented to forming of principles of management innovative activity. Strategic and tactical principles of management the innovative systems are selected. The presented principles of strategic and tactical management innovative activity are recommended to the use of any level the innovative system. Their interdependence is determined the complexity of terms and factors of innovative activity, complication of the innovative system, presence of problems, vagueness of results of innovative processes. For innovative activity an important value has a strategic and tactical management, as allow to reduce the risk of acceptance of wrong administrative decision, effectively to use present resources, expressly to define innovative procedures and attain the put aims.

Keywords: innovative activity, principles of innovative management, innovative system, strategic principles, tactical principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Формування і розвиток інноваційних систем проходить в мінливому інноваційному середовищі, яке є джерелом інноваційних ідей, розробки інноваційних проектів, пошуку і застосування джерел фінансування інновацій, аналізу ефективності проектів та інших процесів, які об'єднують поняття інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці управління інноваційною діяльністю приділено велику увагу і зарубіжними і вітчизняними вченими. На сьогоднішній день існує значна кількість робіт присвячених різним аспектам управління такою діяльністю. У їхньому числі роботи таких вчених, як Амоша О., Ансофф І., Бланк І., Гальчинський А., Голубенко А., Ковальов В., Норкорт Д., Овчаренко Т., Пригожин А., Райс Т., Рогожин П., Рудь Н., Румянцева З., Соломатін Н. та інших, які досліджують принципи інноваційних процесів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У ряді раніше досліджених робіт відсутні підходи до побудови цілісної системи управління підприємствами в умовах здійснення ними інноваційної діяльності.

Численні дослідження вказують на важливість ефективного управління інноваційним проектом на всіх його стадіях застосування унікальних організаційних форм інноваційного менеджменту, що найбільш відповідають умовам і характеру підприємства. Недостатня методична розробленість питань дослідження управління інноваційною діяльністю підприємства, їх принципів, їх практична значущість для вітчизняних підприємств й зумовили вибір напрямку дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета нашого дослідження – проаналізувати існуючі підходи до процесу управління інноваційною діяльністю підприємства та запропонувати низку заходів з підвищення його ефективності. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких задач: охарактеризувати проблеми управління інноваційною діяльністю підприємств; уточнити сутність поняття «управління інноваційною діяльністю підприємства»; окреслити принципи управління інноваційною діяльністю підприємства; запропонувати складові економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність являє собою стратегічний вид економічної діяльності, пов'язаний з генерацією ідей, проведенням наукових досліджень, застосуванням об'єктів інтелектуальної власності, розробкою і освоєнням нових продуктів (технологій, організаційних рішень), їх виробництвом для подальшого комерційного використання і просування на нові внутрішні чи зовнішні ринки товарів з метою підвищення ефективності функціонування та забезпечення розвитку економічної системи.

При здійсненні інноваційної діяльності необхідно виділяти особливості менеджменту інноваційних процесів у залежності від тимчасового чинника. Для цілей цього дослідження пропонується розглянути не тільки стратегічні аспекти управління інноваціями, а й тактичні аспекти реалізації інноваційних рішень. Це пов'язано з їх залежністю один від одного, а також з тим, наскільки ефективно може бути реалізована розроблена стратегія на основі тактичних заходів [1].

Стратегія і тактика стосовно до певної сфери діяльності є важливими складовими управлінського процесу, оскільки дозволяють чітко визначити цілі і завдання на різні періоди часу, провести планування діяльності, виділити учасників і розподілити між ними роботи, визначити показники параметрів, які повинні бути досягнуті. Для інноваційної діяльності стратегічне і тактичне управління має важливе значення, оскільки дозволяють знизити ризик прийняття неправильного управлінського рішення, ефективно використовувати наявні ресурси, чітко визначити інноваційні процедури і досягти поставлених цілей на основі знань про потреби в новій продукції, платоспроможності споживачів, наявності і поведінці конкурентів.

Незважаючи на відмінності, стратегія і тактика мають спільні риси, які застосовані при управлінні інноваційною діяльністю, а саме:

- 1) визначення мети та способів її досягнення;
- 2) чіткість у формулюванні управлінських рішень;
- 3) ієрархічність управління;
- 4) розподіл повноважень і відповідності з управлінських дій;
- 5) наявність злагодженої системи управління зі зворотним зв'язком;
- 6) скоординованість дій всіх підрозділів, що у реалізації управлінських рішень;
- 7) націленість на певний ефект;
- 8) контроль і координація реалізації стратегічних і тактичних рішень [2].

Стратегічне управління інноваційною діяльністю припускає особливий вид науково-практичної діяльності по цілеспрямованому впливу на процес вироблення інноваційних ідей та рішень, розробку і реалізацію інновацій на основі поєднання функцій планування, організації, мотивації і контролю з метою довгострокового розвитку економічної системи. Воно включає визначення цілей інноваційної діяльності, вибір напрямів її розвитку та їх обґрунтування, виділення можливостей і загроз їх реалізації, постановку інноваційної стратегії та її зв'язок з іншими функціональними стратегіями. При цьому необхідно відзначити провідну роль інноваційної стратегії, оскільки вона визначає перспективи розвитку самої системи.

Принципи стратегічного управління інноваційною діяльністю розроблені на основі загальних принципів стратегічного управління та характеризуються орієнтацією на довгострокову перспективу, урахуванням впливу зовнішнього середовища, елементами прогнозування інноваційної діяльності, а також суб'єктивністю і підвищеним ризиком. До даних принципів належать комплексність, безперервність, централізованість, ризиковість, варіативність, прогнозованість (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика принципів стратегічного управління інноваційною діяльністю

Принцип 1	Коротка характеристика 2	Можливість використання принципу з врахуванням нанопідходу 3
1. Комплексність	Стратегічне управління ІД є частиною загальної стратегії організації і одночасно включає безліч аспектів ІД, які розглядає в комплексі	Даний принцип дозволяє представити роботу інноваційної системи в цілому, в сукупності її елементів
2. Непереривність	Стратегічне управління інноваціями повинне проводитися постійно, відстежувати зміни зовнішнього середовища і внутрішніх чинників, вносити необхідні корективи	Необхідний для відстеження руху інформаційних, матеріальних і фінансових потоків ІС, інноваційних імпульсів
3. Централізованість	Розробка стратегічних аспектів ІД проводиться на вищому рівні управління, вони мають бути єдині і відповідати загальній стратегії економічної системи	Є протилежним автономності ухвалення інноваційних рішень елементами ІС, проте дозволяє об'єднати різні цілі ІД

1	2	3
4. Ризиковість	На стратегічному рівні ризики ІД досить високі, оскільки існує безліч інноваційних альтернатив, рішення приймаються узагальнено і на тривалій період	При дії інноваційних елементів «знизу-вгору» ризик ухвалення нераціонального рішення зростає
5. Варіативність	Існує безліч варіантів розробки і ухвалення стратегічних інноваційних рішень, і стратегічне управління ІД повинне їх враховувати для пошуку оптимального шляху розвитку ІС	Виявляється при формуванні елементами ІС інноваційних структур, формуванні нових функцій і властивостей
6. Прогнозованість	Довгостроковий характер стратегічного управління ІД вимагає побудови прогнозів функціонування і розвитку ІС	Необхідні реальні і точні прогнози для пошуку потрібних ІС

Принципи тактичного управління інноваційною діяльністю формуються на середньострокову, а іноді і на короткострокову перспективу, орієнтовані на підвищену точність, інформаційну забезпеченість. Вони повинні відповідати стратегічним принципам, конкретизувати їх і бути засобом їх реалізації при проведенні інноваційних рішень. Принципи тактичного управління інноваційною діяльністю відрізняються від стратегічних, однак тісно з ними пов'язані і є, з одного боку, їх наслідком, а з іншого – причиною, оскільки високий рівень самостійності інноваційних елементів дозволяє більшості поточних питань вирішувати в оперативному порядку. До тактичних принципів належать цілеспрямованість, узгодженість, активність, точність, гнучкість, деталізованість (табл. 2).

Виділяємо загальні принципи стратегічного і тактичного управління інноваційною діяльністю, а саме: самовиробництво, безперервність, моделювання, венчурність, альтернативність, обґрунтованість, прогнозованість.

Основним і найбільш значимим принципом стратегічного управління є самовиробництво інноваційної системи, оскільки об'єднує існуючі підходи до функціонування інноваційної системи і запропонований автором нанопідхід до управління. Він робить прямий вплив на інноваційну діяльність, відображає властивості інноваційних елементів до самоорганізації і сприяє сталому зростанню і розвитку системи.

Таблиця 2.

Характеристика принципів тактичного управління інноваційною діяльністю

Принцип	Коротка характеристика	Можливість використання принципу з врахуванням нанопідходу
1. Цілеспрямованість	Тактичне управління ІД будується на основі розробленої стратегії, і повинно відповідати генеральній меті ІС. Крім того, в середньо- і короткостроковому періодах можна уточнити цілі і виробити ефективні методи їх досягнення	Цілеспрямованість характерна для інноваційних елементів, які чітко виконують свої функції і взаємодіють з іншими елементами ІС
2. Узгодженість	Дії з тактичного управління мають взаємопов'язати із стратегічними і бути погодженими між собою. Тактичне управління передбачає зв'язок окремих робіт і вирішення міжфункціональних проблем ІД	Властивості самоорганізації, самовідтворення і саморозвитку виявляються при погоджених діях інноваційних елементів
3. Активність	Ефективність реалізації інноваційних рішень залежить від активності кожного інноваційного елемента, що бере участь у формуванні і реалізації бізнес-процесів	Необхідна для формування інноваційної системи з різних за характером, властивостями і цілями інноваційних елементів
4. Точність	Проведення тактичних рішень вимагає чіткого виконання всіх функцій, проведення необхідних робіт і процесів, досягнення певного рівня показників, дотримання розроблених планів	Повністю відповідає властивості інноваційних елементів працювати з необхідною точністю і без погіршень
5. Гнучкість	Необхідна на тактичному рівні, оскільки часто виникають відхилення від планів і процедур, на які потрібно швидко реагувати для коректування інноваційного процесу	Відповідає властивості інноваційних елементів діяти гнучко, швидко реагувати на зміни, і використовувати нову інформацію
6. Деталізованість	Передбачає конкретизацію всіх процесів ІД, постійне уточнення функцій і завдань інноваційних елементів, що дозволяє скоротити інноваційний ризик на всіх стадіях реалізації бізнес-процесів	Уточнення процедур ІД дозволяє отримати локальний і загальний наноефект і сприяє розвитку самоорганізації ІС

Принцип безперервності характеризує роботу будь-якої системи, а для інноваційної системи він набуває істотного значення, визначає її особливості для постійного вдосконалення, взаємоузгодження етапів інноваційної діяльності, підвищення його ефективності.

Моделювання передбачає створення набору моделей інноваційних процесів для їх порівняння і порівнянності для підкріплення альтернативності вибору на кожному етапі розробки та реалізації інноваційних бізнес-процесів з урахуванням їх змінності в часі і просторі. Даний принцип дозволяє застосувати точні методи дослідження та управління, розширити застосування інформаційних технологій.

Важливим принципом є венчурність інноваційної системи, яка визначається принципом альтернативності і пов'язана з безперервністю розвитку. Остання, у свою чергу, пов'язана з прогнозованістю інноваційних процесів у системі [3]. Венчурність означає ризиковість інноваційної діяльності і характеризує ключову умову інноваційного розвитку – підвищений рівень невизначеності та особливості її управління в інноваційній системі. При розробці стратегії і тактики інноваційної діяльності важливо не тільки враховувати ризики, а й активно їх запобігати і скорочувати.

Альтернативність є важливим аспектом інноваційної діяльності, оскільки передбачає розширення меж інноваційної системи, а значить, і її розвиток, на кожному етапі інноваційної діяльності за рахунок виділення нових напрямів досягнення поставлених цілей. Даний принцип служить умовою багатоваріантності інноваційного розвитку, наявності безлічі ресурсів інноваційної системи, різних шляхів застосування інноваційного потенціалу.

Принцип безперервності визначає принцип обґрунтованості. Це означає, що даний принцип виступає одночасно і як умова розвитку інноваційної системи та як підтримуючий її поточне функціонування фактор, а також діє не жорстко і використовується в міру необхідності.

Обґрунтованість інноваційної діяльності передбачає наявність структурованої бази прийняття та реалізації інноваційних рішень і пов'язана з необхідністю високої точності оцінок вихідних положень і прогнозованих результатів інноваційної діяльності [4]. Даний принцип однаково важливий для стратегічного і тактичного управління, причому він дозволяє їх об'єднати через ключові показники інноваційної діяльності.

Принцип моделювання визначає прогнозованість роботи інноваційної системи і служить для зміцнення поточного стану інноваційної системи.

Принцип прогнозованості полягає в необхідності розробки прогнозів розвитку, функціонування і управління інноваційної системи. При цьому може посилитися стан невизначеності очікуваних результатів, яке може запобігти ефективними способами уточнення обґрунтування прогнозів, наприклад комп'ютерним моделюванням ситуацій, або традиційними методами управління ризиками.

Висновки з даного дослідження. Представлені принципи стратегічного і тактичного управління інноваційною діяльністю рекомендуються до використання інноваційною системою будь-якого рівня. Їх взаємозалежність визначається комплексністю умов і чинників інноваційної діяльності, складністю інноваційної системи, невизначеністю результатів інноваційних процесів. В той же час дотримання розглянутих принципів дозволить додати цілісність розробці і реалізації стратегічних і тактичних інноваційних рішень.

Література

1. Анисимов Ю. П. Управление бизнес-процессами выпуска новой продукции : [монография] / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлёв, С. В. Шапошникова. – Воронеж : ВГТА, 2011. – 456 с.
2. Инновационная система региона : монография / [Ю. П. Анисимов, С. В. Шапошникова, Т. М. Грязнова, Е. В. Солнцева]. – Воронеж : Научная книга; ВИТЦ, 2010. – 576 с.
3. Клепикова О.В. Инновационная деятельность на предприятии как объект управления / О.В. Клепикова // Экономика транспортного комплекса. – 2009. – Вып. 14. – С. 71–76.
4. Цадо Г. Суть и значения инновационных процессов в системе регионального развития / Г.В. Цадо // Инновационная экономика. – 2011. – № 2. – С. 154–157.

References

1. Anysymov Yu. P. Upravlenye byznes-protsessamy vipuska novoi produktsyy: monohrafiya / Yu. P. Anysymov, Yu. V. Zhuravl'ev, S. V. Shaposhnykova. – Voronezh: VHTA, 2011. – 456 s.
2. Ynnovatsyonnaia sistema rehyona: monohrafiya / Yu. P. Anysymov, S. V. Shaposhnykova, T. M. Hriaznova, E. V. Solntseva. – Voronezh: Nauchnaia knyha; VYTTs, 2010. – 576 s.
3. Klepikova O.V. Innovatsiina diialnist na pidpriemstvi yak ob'iekt upravlinnia // Ekonomika transportnoho kompleksu. – 2009. – Vyp. 14. – S. 71-76.
4. Tsado H. Sutnist ta znachennia innovatsiinykh protsesiv v systemi rehionalnoho rozvytku/ H.V.Tsado // Innovatsiina ekonomika. – 2011. - №2. – S.154-157.

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed :19.8.2013 р.

УДК 331.101.3

Н.П. БАЗАЛІЙСЬКА
Хмельницький національний університет

УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто особливості оцінювання трудової поведінки працівника виробничої організації. Представлено фактори впливу на трудову поведінку працівника. Визначено узагальнюючі показники оцінювання трудової поведінки працівника виробничої організації.

Ключові слова: трудова поведінка працівника, фактори трудової поведінки, узагальнюючі показники оцінювання трудової поведінки працівника.

GENERAL INDICATORS OF THE EVALUATION LABOUR BEHAVIOUR OF WORKER IN THE PRODUCTION ORGANIZATION

Abstract - The problem of evaluation of work behaviour, has not only not solved, but not even formulated in principle. But the attempts to construct a measuring instrument of labour behaviour should not be left as labour behaviour of the employee acquires the status of a strategic factor in the viability of the modern enterprise.

In article are formulated the content of labour behaviour of worker, the especially evaluation of labour behaviour person are reflected. The sequence of procedures for assessment of labour behaviour of the individual are defined. The factors influence the behaviour of the individual in the course of his employment are ranked. A set of general indicators of the evaluation labour behaviour of worker in the production organization are formulated.

A modern approach to the evaluation of labour behaviour of worker, which makes it possible to identify the most important factors that should be given priority in improving the quality of human resource management are proposed.

Key words: labour behaviour of worker, factors of labour behaviour of worker, general indicators of the evaluation labour behaviour of worker.

Вступ. Успішне функціонування підприємства, забезпечення розвитку його конкурентного потенціалу потребує відповідного управління ним. А результативне управління потребує, по-перше, правильного розуміння сутності фундаментального об'єкта управління, а, по-друге, використання показників управлінського впливу.

Швидкий розвиток та ускладнення техніки, посилення ваги "людського фактору" у різних виробничих організаціях – все це призводить до необхідності наукового обґрунтування складних процесів управління персоналом під кутом зору "поведінкового підходу". Американські науковці дійшли висновку, що значний внесок у зростання продуктивності праці робиться людиною. Тому від сучасної науки вимагаються рекомендації щодо найкращого застосування механізмів управління трудовою поведінкою працівника в умовах виробничих підприємств.

Постановка проблеми. Вклад кожного окремого працівника у забезпеченні прибутковості діяльності є різним і, в першу чергу, при формуванні сучасних технологій управління персоналом слід звертати увагу на тих працівників, які найбільше впливають на кінцеві результати діяльності підприємства. Отже на сьогодні назріла необхідність ввести в дію такі резерви виробництва, які безпосередньо залежать від умінь працівників раціонально координувати свою трудову поведінку на здійснення якісної, продуктивної праці, що вимагає чіткого визначення показників оцінювання трудової поведінки та їхнє подальше використання при розробці ефективних шляхів удосконалення діяльності організації.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Для дослідження особливостей трудової та соціально-економічної поведінки індивіда вивчено думки відомих вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Т. Заславської, С. Московічі, В. Радаєва, Р. Ривкіної, П. Штопки, Г. Фобруба, Ф. Фукуями, Ю. Пачковського, Л. Тавено, Ж. Тошенко, Л. Хижняк, Ю. Чернецького, В. Пилипенка, А. Темницького та ін.

Автори наголошують на багатодисциплінарності джерел трудової поведінки, визначають її як область знання, яка прагне розширити уявлення про всі аспекти поведінки в організаційному середовищі за допомогою наукових методів, як систему знань про поведінку працівника в організації. Однак майже повністю відсутніми є рекомендації для кількісного вимірювання трудової поведінки працівника, що становить загрозу для економічно виважених рішень у системі управління персоналом організації.

Постановка завдання. Проблема оцінки трудової поведінки, поки що не тільки не вирішена, але навіть не сформульована в принципі. Проте спроби побудувати інструментарій оцінювання й вимірювання трудової поведінки не слід залишати, оскільки трудова поведінка працівника набуває статусу стратегічного фактора в забезпечення життєдіяльності сучасного підприємства.

Отже, основною метою нашого дослідження являється виокремлення особливостей оцінювання трудова поведінка працівника та відображення узагальнюючих показників даної оцінки.

Для досягнення мети в роботі були сформульовані наступні завдання:

- виокремлення сутності трудової поведінки працівника;
- характеристика особливостей оцінювання трудової поведінки особи;
- встановлення послідовності процедури оцінювання трудової поведінки індивіда;
- відображення сукупності факторів впливу на трудову поведінку працівника;
- формування узагальнюючих показників оцінювання трудової поведінки працівника організації.

Основний матеріал і результати. Людський потенціал підприємства – найскладніше та основне ядро діяльності, без належної уваги до якого не існуватиме довгострокової перспективи. Як стверджує китайська приказка: "Якщо Вам потрібний один рік процвітання – вирощуйте рис, якщо Вам потрібні 10 років процвітання – вирощуйте дерева, якщо Вам потрібно 100 років процвітання – вирощуйте людей" [1, с.59].

Справжнє багатство будь-якої організації та всієї людської цивілізації становлять люди, і тому світовий прогрес має розширювати їхні можливості таким чином, щоб вони могли вибирати для себе оптимальний спосіб життя, підвищувати якість свого життя. Розвиток техніко-технологічного рівня супроводжується все більш високим рівнем автоматизації і водночас стає більш залежним від ефективності дій однієї людини. Однак цей критичний ресурс не так просто ввести в дію, тому що, маючи високий потенціал, людина в той же час має таку складну характеристику, як поведінка, що не піддається жорсткій регламентації.

Розглядаючи нормативність трудової поведінки людини в ході трудового процесу, важливо встановити відмінність між поняттям трудової діяльності та трудової поведінки. Так, Б.Г. Тукумцева відзначає, що трудова діяльність – спосіб існування й самореалізації людини як суспільного суб'єкта, об'єктивно властивий його природі, що відрізняється від природи представників тваринного світу, які використовують лише продукти місця існування [2,

с. 349]. Тоді як «трудова поведінка» – зовнішні дії, вчинки суб'єкта трудової діяльності в їх певній послідовності [2, с. 353]. За Н.П. Лукашевичем, «трудова поведінка» – свідомо регульований комплекс дій та вчинків робітника, пов'язаних із збіганням його професійних можливостей, інтересів з діяльністю виробничої організації, виробничого процесу [3, с. 73].

Відомий соціолог Г. Дворецька розділяє переконання багатьох колег відносно того, що трудова поведінка є важливим різновидом соціальної поведінки. Аналізуючи її сутність, вона робить порівняння з поняттям «трудова діяльність» і зауважує: «Виокремлення категорії «трудова поведінка» пояснюється тим фактом, що людина, залучена до трудової діяльності, не є механічним елементом її функціональної системи. Між трудовими функціями, заданими робочим місцем, і здібностями людини, бажанням виконувати ці функції завжди є певна дистанція. Адже працівник ставиться до своїх трудових функцій насамперед як до засобу й умов досягнення власної мети, реалізації особистих інтересів, задоволення своїх потреб» [4, с. 219].

На нашу думку, трудова поведінка – регульований комплекс свідомих актів, учинків і дій суб'єкта трудової діяльності, які здійснюються з використанням предметів праці з метою досягнення відповідного результату.

Поведінкова компонента управління трудовою діяльністю персоналу збільшує масштаби свого дослідження в рамках наукового менеджменту. Цікаву в цьому контексті думку, висловлював ще А. Гастев у середині 20-х рр. минулого століття: «Ми напередодні нової епохи, коли доведеться говорити не день, не два, навіть не роки, а десятиліття, і не тільки говорити, а створювати нову, небачену досі культуру – культуру трудову» [5].

А. В. Моденовим [6] запропоновано схему процедури оцінювання результатів трудової діяльності працівників. На її основі автором розроблено процедуру оцінювання трудової поведінки працівника організації (рис. 1), змінивши і додавши наступні етапи: визначення чисельних значень трудових показників робітника та визначення ступеня значущості кожного показника.



Рис. 1. Схема послідовності оцінювання трудової поведінки працівника

(тобто дії, які можуть бути помічені спостерігачем; фізіологічні реакції тощо) та внутрішню (розумовий процес людини, її мислення) [7].

Російський науковець Л.А. Попов до внутрішніх факторів, що формують поведінку людини в процесі виробництва, відносить характеристики самого працівника: його стать, вік, освіту, виховання, професію, стаж роботи, його особистий досвід, загальну та професійну культуру, ціннісні орієнтації. Зовнішні ж визначаються особливостями робочого місця та умовами виробничої обстановки [8].

Крушельницька Я.В. зауважує, що надійність роботи працівника означає її здатність «своєчасно і з необхідною точністю» виконувати надані їй трудові функції; та залежить від технічної оснастки робочого місця, професійної підготовки та індивідуальних особливостей працівника; вимагає від людини «безпомилковості, витривалості, готовності до екстреної роботи, стійкості до перешкод, відновлення працездатності під час відпочинку, багатоваріантності способів і прийомів роботи, гнучкості та здатності своєчасно змінювати стратегію дій, швидкості прийняття і виконання рішення» [9, с. 168].

Таким чином, кожен науковець виходячи з «підвалин» соціологічних, фізіологічних, ергономічних, психологічних, економічних наук розкриває різноманітність факторів, які прямо чи опосередковано чинять вплив на

Оцінювання діяльності працівника – це процес порівняння результатів його праці з встановленими нормами, вимогами, еталонами, а оцінювання працівника – це дослідження ступеню його готовності виконати поставлені завдання. Оцінювання діяльності працівника дозволяє кількісно і якісно охарактеризувати працю та визначити інтенсивність її виконання.

Відзначимо, що під час впровадження системи оцінювання трудової поведінки на підприємстві, важливою є спрямованість на оцінку працівників виробничої організації.

Наступним етапом дослідження є докладний опис критеріїв або виробничих факторів, які мають найбільш вагомий вплив на формування трудової поведінки працівника та в подальшому відповідно виокремлюють її показники та коефіцієнти.

В сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі оцінювання трудової поведінки проводиться за двома напрямками: оцінюються якісні характеристики працівника і оцінюються елементи виробничого середовища, в якому здійснюється трудова діяльність індивіда.

Петровський А. В. в межах соціологічного та психологічного підходу до поведінки, стверджує, що в поведінку працівника слід розділяти на зовнішню

трудова поведінку працівника організації. Враховуючи усі особливості міждисциплінарного вивчення трудової поведінки пропонуємо сукупність критеріїв оцінки або факторів впливу на поведінку індивіда в процесі його трудової діяльності в організації (рис. 2).

Для найбільш ґрунтовного розкриття зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на трудову поведінку, пропонуємо використати діаграму Ісікава. Перевагами застосування цього “інструмента контролю за якістю” є [10, с.440]: графічне зображення факторів, що впливають на об’єкт аналізу; визначення причинно-наслідкових взаємозв’язків; представлення у вигляді графічно упорядкованої схеми “риб’ячого скелету”; надання характеристики окремих результатів діяльності; визначення вагомості факторів залежно від рівня упорядкованості; забезпечення правильної підпорядкованості та взаємозалежності факторів; легкість читання та наглядності зображення діаграми; універсальний засіб у розв’язанні найрізноманітніших виробничих задач; застосування творчого пошуку та системного мислення; забезпечує комплексне вирішення поставленої задачі.

Побудова діаграми Ісікава містить такі етапи: до центральної горизонтальної стрілки як об’єкту аналізу направлені первинні вектори, що мають підпорядковані їм вектори другого порядку, що більш детально розкривають складові основних т. ін. чинників; при необхідності додаються розгалужені вектори третього, четвертого і т. ін. порядків, до тих пір, поки на діаграмі не будуть враховані усі фактори, що впливають на об’єкт аналізу, за умови їхньої співпідпорядкованості і взаємозалежності.

Далі проводиться ранжирування відібраних факторів, тобто послідовне розміщення за мірою спадання їхньої значимості.

Огляд можливих випадків використання діаграми “риб’ячого” скелета підтверджує її практичне впровадження для вирішення проблем не тільки якості продукції, а й виявлення помилок при впровадженні змін у структурній схемі, стану соціально-психологічного клімату у колективі. Діаграма Ісікава може бути підґрунтям для комплексного вирішення задачі поліпшення управління якістю трудової діяльності персоналу на основі вдосконалення функції організації оцінювання трудової поведінки. Поряд із застосуванням її як засобу, завдяки якому відбувається пошук вирішення проблеми, необхідно умовою її об’єктивності є підтвердження достовірності прийнятих рішень за допомогою використання евристичних методів.

При формуванні показників трудової поведінки найбільш ґрунтовними є чотири фактори: трудові якості працівника, психофізіологічні особливості людини, організація робочого місця, умови виробничого середовища.

Первинними, найбільш значущими виступають трудові якості працівника та психофізіологічні особливості людини.

Для того, щоб реалізувати свою кваліфікацію, працівнику потрібно:

- мати необхідний мінімальний рівень знань;
- набути певного досвіду і вмінь;
- відповідати психофізіологічним вимогам професії;
- мати достатню мотивацію;
- вміти використати свої знання і вміння з максимальною ефективністю;
- мати можливість безперервного підвищення кваліфікації, оскільки знання дуже швидко “старіють”.

Рівень здоров’я працівника є індикатором ефективності соціально-економічного розвитку. Вплив цієї складової має велике значення з кількох причин: по-перше, стан здоров’я визначає ефективність використання інтелектуального потенціалу, можливість його подальшого розвитку та отримання доходів у майбутньому; по-друге, рівень здоров’я людини безпосередньо впливає на працездатність, потребу в професійній підготовці.

Актуальною складовою профорієнтаційної роботи на сьогоднішній день є професійний психофізіологічний відбір, науково-організаційна сфера якого недостатньо розроблена для багатьох професій. Хоча професійний психофізіологічний відбір охоплює широкий спектр проблем, пов’язаних зі збереженням здоров’я працівника, запобігає виникненню нещасних випадків, аварій, забезпечує високий рівень безпеки життєдіяльності та охорони праці. Поряд з цим не слід втрачати з поля зору і узгоджену взаємодію між психофізіологічними можливостями працівника і вимогами технічного обладнання у системах управління.

Важливими факторами оцінювання трудової поведінки є також організація робочого місця та умови виробничого середовища. Робоче місце є складовим елементом будь-якого підприємства, у тому числі й машинобудівельного. З результатів праці на кожному робочім місці складаються загальні результати діяльності організації, а від ефективності функціонування й погодженості дії всієї сукупності робочих місць залежать фінансовий стан, економічний і соціальний розвиток підприємства.

Тому використання потенціалу робочих місць і постійна робота з їхнього вдосконалення є неодмінним внутрішнім фактором інтенсивного розвитку підприємства.

До основних вимог до організації робочого місця відносять: правильне планування робочого місця, оснащення сучасними і зручними меблями, забезпечення керівників необхідними засобами зв’язку, оснащення засобами ергономіки, оптимізація діловодства і господарського обслуговування.

Ергономіка та естетика робочого місця – актуальна проблема багатьох вітчизняних підприємств. В одних випадках не вистачає коштів, для того щоб запросити відповідних спеціалістів, в інших – некомпетентність замовників у сфері ергономіки та недооцінка правил організації праці. І в кінцевому результаті губиться імідж робочого місця.

Умови виробничого середовища однозначно впливають на підвищення продуктивності праці. За сприятливих умов праці працездатність людини зростає, так як відсутня необхідність затрачувати сили для захисту організму від впливу шкідливих виробничих чинників. Крім того, підвищується ефективність використання робочого часу за рахунок зниження його втрат, викликаних непрацездатністю працівника.

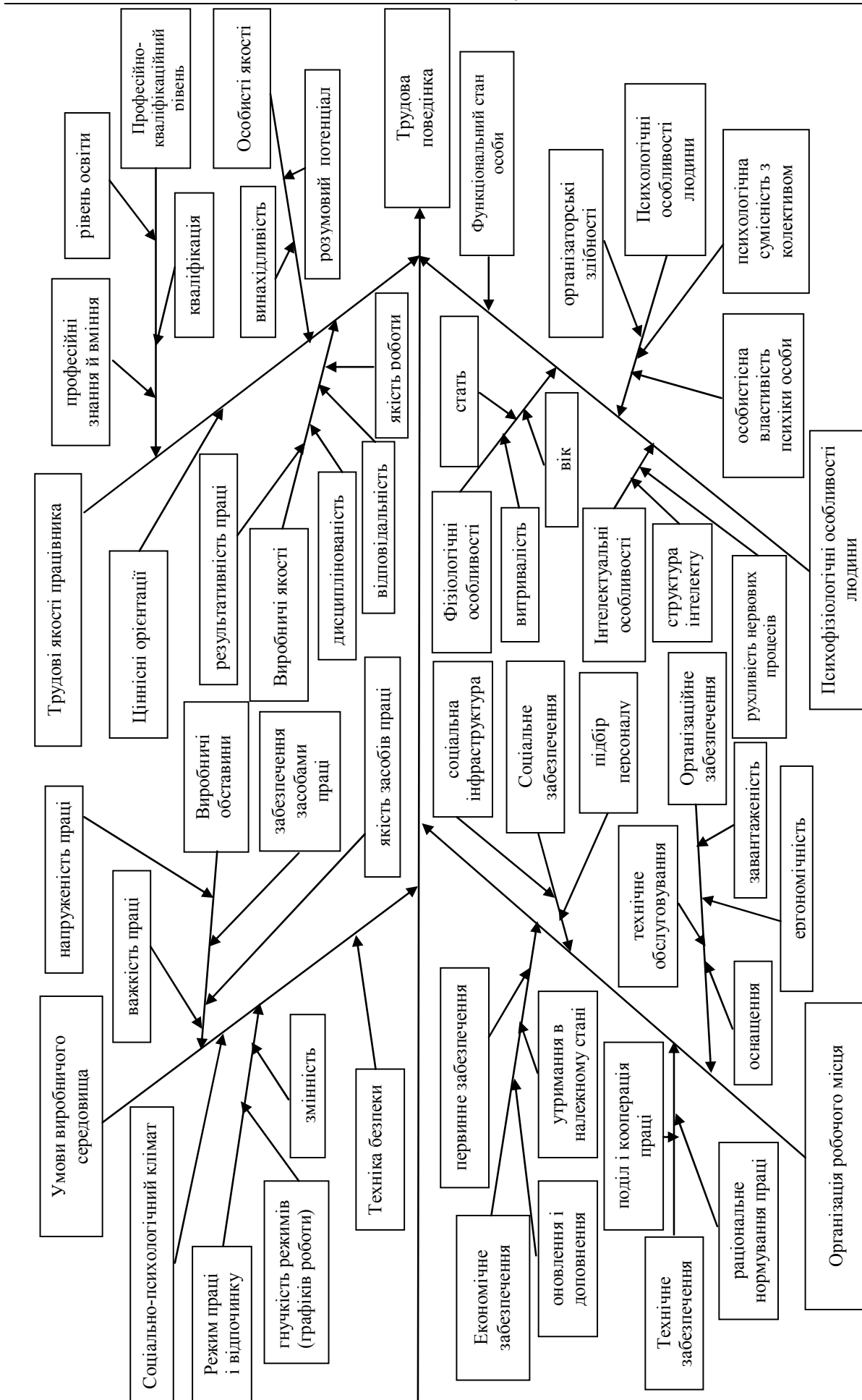


Рис. 2. Схема факторів, що впливають на трудову поведінку працівника виробничої організації

Впровадження комплексу заходів, що направлені на покращення умов праці, може забезпечити приріст продуктивності праці від 6 до 25% і більше. Дослідження свідчать про вагомий вплив на продуктивність праці освітлення робочих місць. Наприклад, сонячне освітлення збільшує продуктивність праці на 10%, раціональне штучне освітлення – на 6–13%. Правильна організація робочого місця збільшує продуктивність праці до 20%, продумане виконання музики – на 12–14%, раціональне фарбування на – 25%.

Враховуючи усі фактори оцінювання трудової поведінки на рис. 3 відображено узагальнюючі показники оцінювання трудової поведінки.

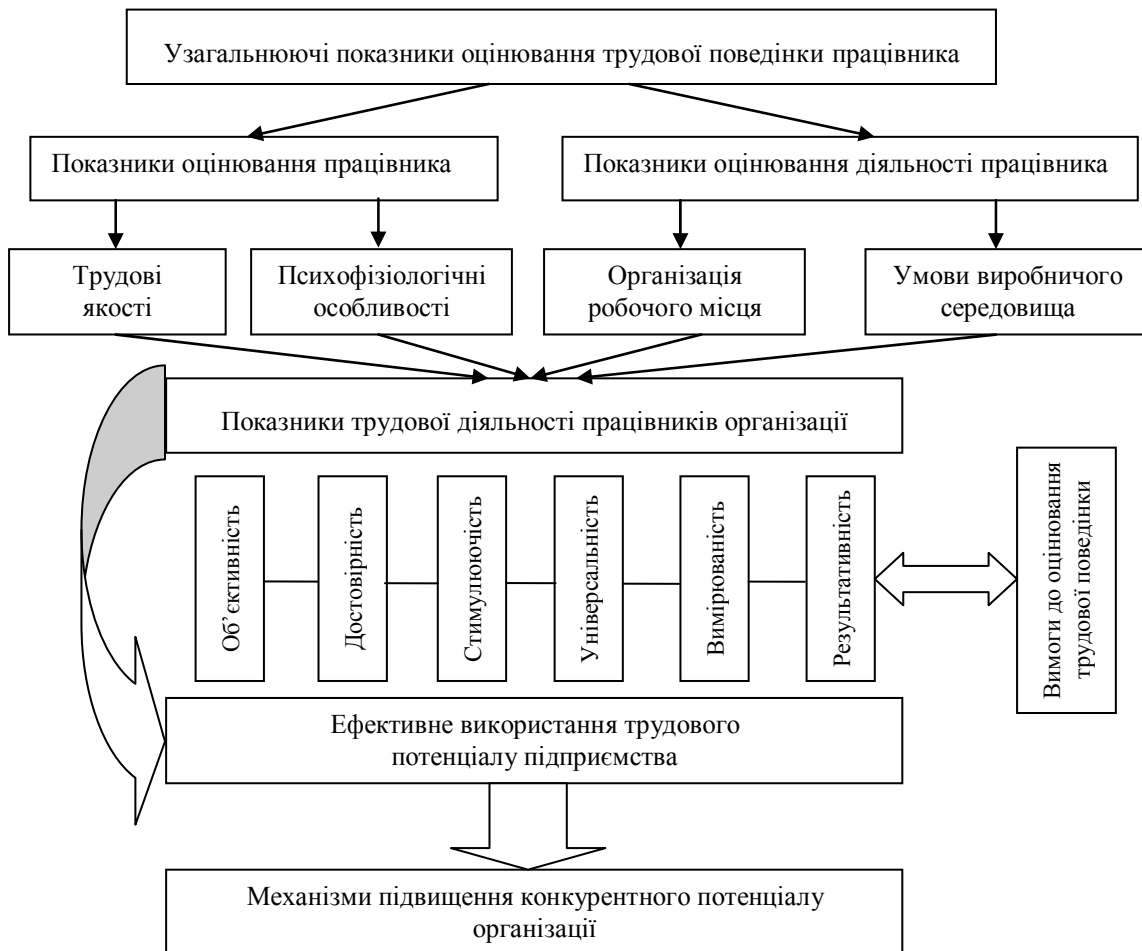


Рис. 3. Узагальнюючі показники оцінювання трудової поведінки працівника виробничої організації

Оптимізація оціночного механізму управління трудовою поведінкою працівника на підприємстві безпосередньо спонукає керівництво до формування дієвого механізму стимулювання працівника. Тому оцінювання є першим важливим етапом формування та удосконалення механізму стимулювання.

Подальшими дослідженнями автора являються також визначення методів оцінювання трудової поведінки. Існуюча методика оцінки поведінки працівника характеризується неврахуванням специфіки трудової діяльності та неточністю результатів при їх практичному застосуванні. Додатковим інструментом при розрахунках доцільно використовувати статистичні методи: стохастичні (розрахунок числових характеристик, регресійний та кореляційний аналізи); експертних оцінок.

Висновки і пропозиції. Вклад кожного окремого працівника у формування результатів діяльності організації є різним, і в першу чергу при формуванні сучасних технологій управління персоналом слід звертати увагу на тих працівників, які найбільше впливають на ефективність діяльності, особливо на фактори, що визначають їх трудову поведінку.

В результаті проведення дослідження було отримано наступні результати:

- чітко сформульовано сутність трудової поведінки працівника;
- відображено особливості оцінювання трудової поведінки особи;
- визначено послідовність процедури оцінювання трудової поведінки індивіда;
- проранжовано критерії оцінки або фактори впливу на поведінку індивіда в процесі його трудової діяльності;
- сформульовано сукупність узагальнюючих показників оцінювання трудової поведінки працівника виробничої організації.

Запропонований сучасний підхід до оцінки трудової поведінки дає можливість виявити найбільш важливі фактори, яким доцільно приділяти першочергову увагу при покращенні якісного управління персоналом завдяки ранжируванню та оцінці значимості шляхом експертного аналізу.

Таким чином, бачимо, що трудова поведінка працівника є домінуючою складовою організації трудової діяльності персоналу та здійснює найбільший вплив на його ефективність, що приводить до необхідності розробки заходів щодо підсилення значимості цієї складової. Але при цьому також слід приділяти увагу та розробляти рекомендації щодо контролінгу трудової поведінки працівника, тому що продуктивність виробничої діяльності персоналу та прибутковість функціонування організації можлива лише при врахуванні існуючих сучасних форм управління персоналом підприємства.

Література

1. Трофімова О. Стандартизована система. Інвестори в людей / О. Трофімова // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2001. – № 1. – С. 59–61.
2. Ядов В. А. Социология труда : теоретико-прикладной толковый словарь / В. А. Ядов. – СПб : Наука, 2006. – 426 с.
3. Лукашевич Н. П. Социология труда : [учебное пособие] / Н. П. Лукашевич. – К. : МАУП, 2001. – 320 с.
4. Дворецька Г. В. Соціологія : [навчальний посібник] / Г. В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 1999. – 340 с.
5. Бурдьє П. Опозиции современной социологии / П. Бурдьє // Социологические исследования. – 1996. – № 5. – С. 36–50.
6. Моденов А. В. Стимулирование наемных работников в процессе предпринимательской деятельности : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.30 «Экономика предпринимательства» и 08.00.07 «Экономика труда» / А. В. Моденов. – М., 2000. – 20 с.
7. Петровский А. В. Основы теоретической психологии : [учеб. пособ. для студентов вузов] / А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 525 с.
8. Экономика и социология труда [Электронный ресурс] / [под общ. ред. Л.А. Попова] / РЭА им. Г. В. Плеханова. – Режим доступа : <http://tax.rea.ru/e/stat.nsf/welcome>.
9. Крушельницька Я. В. Фізіологія і психологія праці / Я. В. Крушельницька. – К. : КНЕУ, 2000. – 232 с.
10. Марюта А. Н. Экономико-математическое моделирование и оптимизация управления организациями / А. Н. Марюта, Н. Е. Бойцун. – Днепропетровск : Изд-во Днепропетровского ун-та, 2001. – 540 с.

References

1. Trofimova O. Standartyzovana sistema. Investory v lyudey, *Standartyzatsiya. Sertyfikatsiya. Yakist'*, 2001, No. 1, pp. 59-61.
2. Yadov V. A. Sotsyolohyya truda : teoretiko-prikladnoy tolkovyy slovar'. Sank Peterburh, Nauka, 2006, 426 p.
3. Lukashevych N. P. Sotsyolohyya truda : uchebnoe posobie. Kyiv, MAUP, 2001, 320 p.
4. Dvoret's'ka H. V. Sotsiolohyya : navchal'nyy posibnyk. Kyiv, KNEU, 1999, 340 p.
5. Burd'e P. Oppozitsyyi sovremennoy sotsyolohyyi, *Sotsyolohycheskye yssledovaniya*, 1996, No. 5, pp. 36-50.
6. Modenov A. V. Stymulyrovanye naemnykh rabotnykov v protsesse predprynimatel'skoy deyatel'nosti: avtoref. dyss. na poluchenye nauch. stepeny kand. ekon. nauk: spets. 08.00.30 «Экономика предпринимательства» y 08.00.07 «Экономика труда». Moskva, 2000, 20 p.
7. Petrovskyy A. V., Yaroshevskyy M. H. Osnovy teoreticheskoy psikhologyy : ucheb. posob. dlya studentov vuzov. Moskva, YNFRA-M, 1998, 525 p.
8. Popova L. A., Plekhanova H. V. Экономыка y sotsyolohyya truda. "http://tax.rea.ru/e/stat.nsf/welcome." URL.
9. Krushel'nyts'ka Ya. V. Fiziolohyya i psikhologyya pratsi. Kyiv, KNEU, 2000, 232 p.
10. Maryuta A. N., Boytsun N. E. Экономыко-математыchesкое modelyrovanye y optymyzatsyya upravlenyya orhanyzatsyyamy. Dnepropetrovsk, Yzd-vo Dnepropetrovskoho unyversyteta, 2001, 540 p.

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 p. Надрукована/Printed :26.8.2013 p.

УДК 330.352.3:637

В.В. ШАРКО, А.В. ГОЛОВАЩЕНКО
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Викладено маркетинговий підхід до формування товарного асортименту. Значне місце відводиться розробленню стратегічного набору товару на промислового підприємстві.

Ключові слова: товарний асортимент, товарний портфель промислового підприємства, моделі, матриця, алгоритм.

V. SHARKO, A. HOLOVASHCHENKO
Vinnytsia Institute of Trade and Economics

FORMATION OF COMMERCIAL POLICY OF ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECT

Marketing goods policy is a complex system of commercial policy and it allows the enterprise to determine the further perspectives of its development, to find the reserves for efficiency activity increase.

The analysis of the existing range SE "Vinnytsyatranspyrlad" with the help of analysis method and Marconi's method discovered that the entire range of enterprise needs urgent modernization.

Since the company's management turned all its attention to the promotion of one product to the market - CPE "Vatra- Universal M", which led to a decline in turnover for all other types of goods which were presented in the assortment and the enterprise total profit.

The goals of the work led to the following tasks: to identify the specific of goods assortment and its formation in the industrial enterprise, to analyze the components of products enterprise policy with the help of the Marconi's method and ABC analysis, for determining the prospects for its development, and identification the reserves for activity increase.

Keywords: the product range, the product portfolio of industrial enterprises, model, matrix algorithm.

Постановка проблеми. Для сучасних умов господарювання промислових підприємств, особливої актуальності набувають питання інтенсифікації виробництва, спеціалізації, конкурентоздатності, вибору та формування товарних стратегій у відповідності до потреб споживача.

При формуванні оптимальної товарної політики промислового підприємства важливу роль відіграє детальний аналіз існуючого асортименту, здійснений за допомогою стратегічних методів та моделей. Застосування матричних підходів під час аналізу діяльності промислового підприємства розпочалось у 1960-і роки, з моменту більш адекватного сприйняття стратегічних підходів управління. Основною перевагою таких методів є дослідження показників ефективної діяльності підприємства у динаміці [4, с.53].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження поняття «товарної політики», її структури, принципів формування представлено в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Великий вклад у вивчення даного питання внесли такі зарубіжні науковці: Г. Ассель, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, Д. Джобер, П. Дойль, М.Томпсон, Х. Гершген. Серед вітчизняних авторів, що висвітлюють основні проблеми формування маркетингової товарної політики промислових підприємств, у своїх наукових працях – Гаркавенко С.С., Норіцина Н.І., Войчак А.В., Павленко А.Ф., Потапова А.Ю., Кучер А.Т., Ілляшенко С.М., Ткаченко Н.В., Кардаш В.Я., Зав'ялов П.С., Апопій В.В., Бриндіна О.А., Васютинська Ю.О., Кроха Г.К., Зозульов А.В. Така увага вчених до цієї проблеми пояснюється тим, що товар є головним засобом задоволення людських потреб.

На думку Васютинської Ю.О., товарна політика є сукупністю налагоджених маркетингових заходів і принципів щодо розробки, виготовлення та просування товару, дотримання яких гарантує ефективну діяльність промислового підприємства [2, с.142].

Зав'ялов П.С. визначає товарну політику як сферу діяльності маркетингу, згідно з якою при прийнятті управлінських рішень головним критерієм відбору подальших дій є врахування особливостей товарної номенклатури та товарного асортименту промислового підприємства [3, с.192].

В своїх працях Ткаченко Н.В. характеризує товарну політику як діяльність, спрямовану на розроблення товарного асортименту, з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на нього та враховує особливості діяльності підприємства та ринку [8, с.17].

На думку Мазаракі А.А., товарна політика є одним із найважливіших напрямків діяльності виробничого підприємства спроможних приносити максимальні прибутки [5, с.145].

Бриндіна О.А. товарну політику відносить до маркетингової діяльності підприємства, яка полягає у розробленні та реалізації стратегічних та тактичних заходів, що забезпечуватимуть продукцію підприємства конкурентоспроможними характеристиками [1, с.46].

На нашу думку, визначення товарної політики, розроблені вітчизняними науковцями, необхідно більш узагальнити, тому товарна політика виробничого підприємства являє собою ряд заходів спрямованих на формування оптимального товарного портфеля, що підтримуватиме конкурентоспроможність підприємства та дасть змогу завоювати лідируючі позиції на ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Умови функціонування сучасного підприємства свідчать про зростаючу ціну помилки у сфері товарної політики. Керівництво підприємства повинно вирішити проблему послідовності випуску нових зразків продукції та визначити характер появи новинок – горизонтальний чи вертикальний. Вирішенню цієї проблеми сприятиме чіткіше розуміння складових категорій.

Метою статті є висвітлення методики розроблення стратегічного набору товарів на промисловому ринку. Реалізація мети зумовила вирішення таких завдань: визначити специфіку товарного асортименту та його формування на промисловому підприємстві; здійснити аналіз складових товарної політики промислового підприємства за допомогою методу Маркона та АВС-аналізу, для визначення перспектив його розвитку, та виявлення резервів підвищення ефективності діяльності.

Виклад основного завдання дослідження. Вдосконалення товарної номенклатури державного підприємства «Вінницятрансприлад» можна здійснювати за допомогою декількох методик, детальний опис яких наводиться вказується у методичних засадах формування товарного асортименту. Проте, врахувавши всі особливості досліджуваного підприємства, серед яких головним критерієм на нашу думку є зайняття позиції лідера за рахунок здійснення діяльності на ринку чистої монополії, найбільш оптимальними методами є АВС-аналіз та матриця «Маркон».

Оскільки асортимент державного підприємства розгалужений та налічує понад 100 найменувань, вихідними даними для проведення аналізу було вибрано групу товарів – засоби пломбування, а саме кількість реалізованого товару по групі та виручка, отримана від реалізації за перший квартал 2013 р. Наступним кроком після відбору вихідних даних для аналізу асортименту є складання рейтингового списку товарів ДП згідно з величиною товарообороту. Для цього розрахуємо частку кожного товару в товарообороті.

Для прикладу розрахуємо частку болт-штемпеля у загальній величині товарообороту:

$$\frac{105600}{8444388,99} \times 100 \% = 1,251$$

Вихідні дані та рейтинг товарів державного виробничого підприємства «Вінницятрансприлад» згідно з показниками частки товару в товарообороті та частки товару у товарообороті з накопичувальним результатом і розподіл асортименту на групи: А, В, С наведено у табл. 1.

Проведення АВС-аналізу дозволило виявити лідируючу позицію «зірки» серед всієї продукції, що виробляє державне підприємство займає лише один товар – ЗПП «Варта-Універсал М» з довжиною сталевого каната 550 мм. Тобто, саме цей виріб приносить підприємству найбільший прибуток, тому керівництву потрібно намагатись якнайдовше втримати її на цій позиції. Графічне зображення поділу асортименту державного підприємства на групи наведено на рис. 1

Вихідні дані для проведення АВС-аналізу та рейтинг товарів ДП «Вінницятрансприлад»

№ п/п	Найменування продукції	Товарооборот, грн.	Частка у товарообороті, %	Частка у товарообороті з накопичувальним результатом, %	Віднесення товару до групи
1	Болт-штепсель	105600,00	1,289	96,642	С
2	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л»	78312,00	0,955	98,658	С
3	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л» без тексту	4750,00	0,057	99,944	С
4	Закрутка «Темп» з канатом L- 250	730,00	0,009	99,994	С
5	Закрутка «Темп» з канатом L- 475	133140,70	1,625	95,353	С
6	Закрутка канатна «Темп -2»	152213,60	1,858	93,728	С
7	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=350	964757,50	11,777	86,372	В
8	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=450	297486,75	3,631	90,003	С
9	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=550	3887288,60	47,452	47,452	А
10	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=550 без тексту	2223549	27,143	74,595	В
11	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=1700	68970	0,842	99,5	С
12	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=1700 без тексту	86924,75	1,061	97,703	С
13	Запірно-пломбувальний пристрій «Капкан» L=550	153080	1,867	91,87	С
14	Плашка для пломбування вагонів	991,20	0,012	99,985	С
15	Пломби свинцеві Ø 10 мм	31836,20	0,387	99,887	С
16	Пломби свинцеві Ø 16 мм	2352	0,029	99,973	С
	Всього	8191982,3	-	-	-

Як видно з рис. 1, найбільшу за кількістю товарів складала група С (81,25%), така продукція має низький товарооборот та приносить підприємству незначні прибутку. Проте, знімати з виробництва такі товари не варто, оскільки, прибуток від їх реалізації в сукупності складає понад 20%.

Для більш якісного аналізу існуючого асортименту виробничого підприємства «Вінницятрансприлад» застосуємо метод Маркона, що ґрунтується на маржинальному підході. На відміну від АВС-аналізу даний метод ґрунтується на шести показниках, що дає змогу сформувати оптимальний асортимент для виробничого підприємства.

З метою виключення перелічених негативних наслідків використання результатів АВС-аналізу в процесі формування товарної політики підприємства Литвиненко С.В. пропонує використання концепції операційного левриджу, що дозволяє ув'язати наслідки виключення товару з портфелю з можливими змінами рентабельності та підприємницького ризику.

Не дістав широкого розповсюдження в українських наукових літературних джерелах, натомість є достатньо популярним серед російських науковців метод портфельного аналізу запропонований спеціалістами фірми «Маркон», що може бути використаний як для поточного, так і для стратегічного управління на основі комбінованого аналізу якісних та кількісних характеристик асортиментних позицій [7].

Слід звернути увагу на те, що К.В. Одинцова наголошує на придатності матриці Маркон для цілей стратегічного управління, але при цьому не відносить її до методів стратегічного аналізу, вважаючи більш значимим при проведенні класифікації методів формування асортименту в даному випадку не мету аналізу та рівень прийняття рішень (стратегічний або тактичний), а напрямок проведення досліджень та джерела інформації.

На відміну від інших матричних методів, дана матриця будується з використанням значно більшої кількості параметрів, серед яких: кількість проданих одиниць продукту (Q), ціна одиниці продукції (P), середні змінні витрати на одиницю продукції (C), загальна валова маржа (MCA), валова маржа на одиницю продукції (MCU), відсоток валової маржі в загальній сумі доходу від реалізації (MCI), та які матимуть наступний вигляд:

1. Загальна валова маржа або маржинальний дохід (MCA):

$$MCA = P * Q - C * Q, \quad (1)$$

де P – ціна одиниці продукції;

C – середні змінні витрати на одиницю продукції;

Q – кількість проданих товарних одиниць.

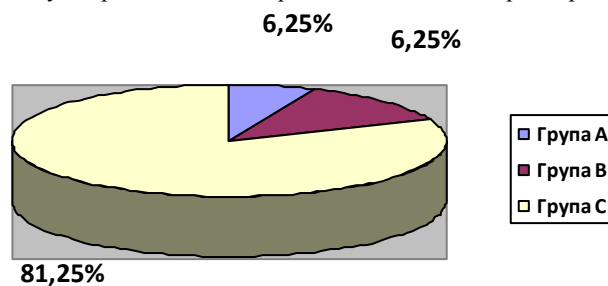


Рис. 1. Поділ асортименту ДП «Вінницятрансприлад» на групи згідно з АВС-аналізом

2. Валова маржа на одиницю продукції (MCU):

$$MCU = \frac{MCA}{Q}, \quad (2)$$

3. Відсоток валової маржі в загальній сумі доходу від реалізації (MCI):

$$MCI = \frac{MCA}{P + Q}, \quad (3)$$

Визначеним параметрам асортиментної позиції присвоюються бінарні коди (0 або 1) залежно від того, несе вона «вигоду» або «програш» щодо середнього зваженого значення асортименту. Кожен виріб товарного асортименту характеризується двома серіями бінарних кодів 0 або 1. Перша відноситься до «вирішальних» параметрів: Q , P , C , друга – до «контрольних»: MCA , MCU , MCI . Кожен вид продукції характеризується послідовністю з шести чисел 0 та / або 1 в різних поєднаннях. Асортиментні позиції, що мають однакову серію зазначених блоків параметрів, характеризуються однаковим положенням на ринку та належать до однієї маркетингової групи. Після визначення шестизначного коду кожної асортиментної позиції будують матрицю, вертикалі якої містять варіанти значень блоку параметрів Q , P , C , а горизонталі – варіанти блоку параметрів MCA , MCU , MCI . Зазначена матриця має 64 комірки, але математично можливими, виходячи з взаємозалежності параметрів Q , P , C , MCA , MCU , MCI , є лише 24 комірки (рис. 2).

Q, P, C A, U, I	111	110	101	100	011	010	001	000
111								
110								
101								
100								
011								
010								
001								
000								

Рис. 2. Матриця «Маркон»

Вироби з високою питомою вагою групуються в комірках лівої частини таблиці. Вироби з низькою питомою вагою – у правій частині таблиці. Зонам даються назви, маржинальність продукту розглядають як «великі обсяги», а об'ємні показники як «висока маржинальність» (рис. 3).

Більшість сучасних науковців, вивчаючи проблему оптимізації товарної політики для різних видів промислових підприємств прийшли до висновку, що метод Маркона є найбільш ефективним. Автор [6] у своїй роботі зауважив, що використання даного методу можливе, тоді коли є необхідність розробки типових пропозицій для тієї чи іншої асортиментної групи, для прийняття управлінських рішень щодо асортименту промислового підприємства в цілому, використовуючи при цьому стратегічний підхід.

Q, P, C A, U, I	111	110	101	100	011	010	001	000
111	Висока маржинальність Великі обсяги			Висока маржинальність Малі обсяги				
110								
101								
100								
011	Низька маржинальність Великі обсяги			Низька маржинальність Низькі обсяги				
010								
001								
000								

Рис. 3. Характеристики зон матриці «Маркон»

Аналіз асортименту виробничого державного підприємства «Вінницятрансприлад» за методом Маркона проводився за останні три квартали тобто з 01.08.2012р. по 31.03.2013 р.

Першим етапом у формуванні оптимального асортименту для промислового підприємства є визначення вихідних даних та розрахунок головних параметрів: загальної валової маржі, або як ще її часто називають науковці – маржинальний прибуток, величини валової маржі на одиницю продукції, що виробляє підприємство та відсотку валової маржі. Методика розрахунку даних показників наведена у методичних аспектах формування товарної політики виробничого підприємства. Вихідні дані та величини основних параметрів за третій квартал 2012 року наведенні табл. 2.

База даних для аналізу асортименту засобів пломбування за третій квартал 2012 року

№ п/п	Найменування товару	Змінні витрати	Ціна од. товару	Кіл-сть реалізованих одиниць	Маржинальний дохід	Валова маржа на од. продукції	% валової маржі
		<i>C</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>	<i>MCA</i>	<i>MCU</i>	<i>MCI</i>
1	ЗПП «Варта Л»	8,70	9,75	8032	8433,6	1,05	0,107
2	ЗПП «Варта Л» без тексту	8,08	9,05	500	485	0,97	0,107
3	Закрутка канатна «Темп» L=250 мм	6,51	7,30	4578	3616,62	0,79	0,108
4	Закрутка канатна «Темп» L=475 мм	7,07	7,90	17291	14351,53	0,83	0,105
5	Закрутка канатна «Темп» L=600 мм	7,32	8,20	3465	3049,2	0,88	0,107
6	Закрутка канатна «Темп -2»	6,87	7,70	19768	16407,44	0,83	0,108
7	ЗПП «Варта-Універсал М» L=350	15,63	17,50	55129	103091,23	1,87	0,107
8	ЗПП «Варта-Універсал М» L=450	15,04	16,85	17655	31955,55	1,81	0,107
9	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550	15,89	17,80	218387	417119,17	1,91	0,107
10	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550 без тексту	15,17	17,00	130797	239358,51	1,83	0,108
11	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650	17,87	20,00	28450	60598,5	2,13	0,107
12	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650 без тексту	18,67	20,90	9675	21575,25	2,23	0,107
13	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700	19,33	21,65	10765	24974,8	2,32	0,107
14	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700 без тексту	15,89	17,80	600	1146	1,91	0,135
15	ЗПП «Капкан» L=550	39,22	44,00	7235	34583,3	4,78	0,109
16	Пломби свинцеві Ø 10 мм	30,05	33,60	65	230,75	3,55	0,106
17	Пломби свинцеві Ø 16 мм	18,67	20,90	9675	21575,25	2,25	0,107
18	Середнє значення	15,65	17,52	31886,29	59627,40	1,86	0,107

Розглянемо базу даних для проведення аналізу асортименту засобів пломбування вагонів піввагонів, цементовозів за четвертий квартал 2012 року (табл. 3).

Таблиця 3

База даних для асортименту засобів пломбування за четвертий квартал 2012 року

№ п/п	Найменування товару	Змінні витрати	Ціна, од. товару	Кіл-сть реалізованих одиниць	Маржинальний дохід	Валова маржа на од. продукції	% валової маржі
		<i>C</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>	<i>MCA</i>	<i>MCU</i>	<i>MCI</i>
1	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л»	8,70	9,75	8564	8992,2	1,05	0,108
2	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л» без тексту	10,14	9,05	0	0	0	0
3	Закрутка канатна «Темп» L=250 мм	6,51	7,30	6000	4740	0,79	0,108
4	Закрутка канатна «Темп» L=475 мм	7,07	7,90	22540	18708,2	0,83	0,105
5	Закрутка канатна «Темп» L=600 мм	7,32	8,20	2670	2349,6	0,88	0,107
6	Закрутка канатна «Темп -2»	6,87	7,70	1740	1444,2	0,83	0,108
7	ЗПП «Варта-Універсал М» L=350	15,63	17,50	1531	2862,97	1,87	0,107
8	ЗПП «Варта-Універсал М» L=450	15,04	16,85	32500	58825	1,81	0,107
9	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550	15,89	17,80	36386	69497,26	1,91	0,107
10	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550 без тексту	15,17	17,00	226000	413580	1,83	0,108
11	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650	17,87	20,00	10564	22501,32	2,13	0,106
12	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650 без тексту	17,16	19,22	16780	34566,8	2,06	0,107
13	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700	18,67	20,90	8350	18620,5	2,23	0,107
14	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700 без тексту	19,33	21,65	9439	21898,48	2,32	0,107
15	ЗПП «Капкан» L=550	15,89	17,80	350	668,5	1,91	0,107
16	Пломби свинцеві Ø 10 мм	39,22	44,00	22627	108157,06	4,78	0,109
17	Пломби свинцеві Ø 16 мм	30,05	33,60	47	166,85	3,55	0,106
18	Середнє значення	15,68	17,42	23887,5	41564,25	1,74	0,099

В табл. 4 наведена інформація для побудови матриці Маркона по групі товарів: пломбувальні засоби. Наступним кроком після побудови баз даних по трьох досліджуваних періодах є кодування величин показників по кожному товару, що виробляє підприємство у двомірну систему. Значення кожного показника замінюється на 0 або 1 залежно від того чи реалізація даної продукції приносить державному підприємству прибуток.

Дані для аналізу асортименту пломбувальних засобів за перший квартал 2013 року

№ п/п	Найменування товару	Змінні витрати	Ціна од. товару	Кількість реалізованих одиниць	Маржинальний дохід	Валова маржа на од. продукції	% валової маржі
		<i>C</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>	<i>MCA</i>	<i>MCU</i>	<i>MCI</i>
1	ЗПП «Варта Л»	10,26	11,49	14064	17298,72	1,23	0,107
2	ЗПП «Варта Л» без тексту	11,33	12,70	0	0	0	0
3	Закрутка канатна «Темп» L=250мм	7,82	8,76	6000	5640	0,94	0,107
4	Закрутка канатна «Темп» L=475 мм	8,25	9,24	34351	34007,45	0,99	0,107
5	Закрутка канатна «Темп» L=600 мм	8,41	9,42	1790	1807,9	1,01	0,107
6	Закрутка канатна «Темп -2»	8,25	9,24	4019	3978,81	0,99	0,107
7	ЗПП «Варта-Універсал М» L=350	17,89	20,04	55000	118250	2,15	0,107
8	ЗПП «Варта-Універсал М» L=450	17,89	20,04	6000	12900	2,15	0,107
9	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550	19,28	21,60	56437	130933,84	2,32	0,107
10	ЗПП «Варта-Універсал М» L=550 без тексту	18,21	20,40	49000	107310	2,19	0,107
11	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650	17,66	19,78	15675	33231	2,12	0,107
12	ЗПП «Варта-Універсал М» L=650 без тексту	18,37	20,58	17453	38571,13	2,21	0,107
13	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700	22,54	25,25	8764	23750,35	2,71	0,107
14	ЗПП «Варта-Універсал М» L=1700 без тексту	23,19	5,98	10850	30271,5	2,79	0,074
15	ПП «Капкан» L=550	17,72	19,85	290	617,7	2,13	0,107
16	Пломби свинцеві Ø 10 мм	47,14	52,80	849,15	4805,64	5,66	1,07
17	Пломби свинцеві Ø 16 мм	35,94	40,32	34	148,92	4,38	0,109
18	Середнє значення	18,24	20,44	16504,47	36309,84	2,20	0,108

Кодування змінних витрат, ціни, кількості реалізованої продукції, маржинального доходу, валової маржі на одиницю продукції та відсотку валової маржі по кожному засобі пломбування здійснюється у табл. 5.

Таблиця 5

Кодування в двомірну систему асортименту засобів пломбування, що виробляє ДП «Вінницятрансприлад»

№ п/п	Найменування товару	Третій квартал 2012 р.	Четвертий квартал 2012 р.	Перший квартал 2013 р.
1	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л»	000-001	000-001	000-000
2	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта Л» без тексту	000-001	000-000	000-000
3	Закрутка канатна «Темп» L=250 мм	000-001	000-001	000-000
4	Закрутка канатна «Темп» L=475 мм	000-000	000-001	001-000
5	Закрутка канатна «Темп» L=600 мм	000-001	000-001	000-00
6	Закрутка канатна «Темп -2»	000-001	000-001	000-000
7	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=350	001-111	010-011	001-100
8	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=450	000-001	011-111	000-000
9	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=550	111-111	111-111	111-110
10	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=550 без тексту	001-111	001-111	001-100
11	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=650	110-111	110-011	000-000
12	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=650 без тексту	110-011	110-011	111-110
13	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=1700	110-011	110-011	110-010
14	Запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» L=1700 без тексту	110-010	110-011	110-010
15	Запірно-пломбувальний пристрій «Капкан» L=550	110-011	110-011	000-000
16	Пломби свинцеві Ø 10 мм	110-010	110-011	110-110
17	Пломби свинцеві Ø 16 мм	110-011	110-011	110-011

Відповідно табл. 5, найбільш прибутковим для ДП «Вінницятрансприлад» у третьому кварталі 2012 року став запірно-пломбувальний пристрій «Варта-Універсал М» з довжиною сталюго каната 550 мм та маркуванням. Незважаючи на високу ціну на дану марку вона приносить максимальний прибуток.

Третім етапом у методі Маркона є побудова матриці відповідно до шестизначного коду. На рис. 4 зображено матрицю Маркона за третій квартал 2012 року з рухом товару відповідно до ситуації на ринку, що склалась у четвертому кварталі 2012 року.

Як видно з матриці Маркона у четвертому кварталі минулого року спостерігається позитивна тенденція до зміни положення на ринку майже по всім товарам. Лідируючу позицію займає ЗПП «Варта-Універсал М» з довжиною каната 550 мм та пломба сталеві з діаметром 10 мм. Тенденції до зміни ситуації на ринку засобів пломбування України за перший квартал 2013 року наведено на рис. 5.

AU/P Q	111	110	101	100	011	010	001	000
111	«Варта-Універ.М» (550 з)							
110	«Варта-Універ.М» (650 з)				«Варта-Універ.М» (650 без) «Варта-Універ.М» (1700 з) «Капкан» Пломба д.16мм	Варта-Універ.М (1700 без) Пломба д.10мм		
101								
100								
011								
010								
001	«Варта-Універ.М» (350) «Варта-Універ.М» (550 без)							
000							«Варта Л»з «Варта Л»без «Темп»(250) «Темп»(600) «Темп-2» «Варта-Універ.М» (450)	«Темп» (475)

Рис. 4. Матриця Маркона за четвертий квартал 2012 року

AU/P Q	111	110	101	100	011	010	001	000
111	«Варта-Універ.М» (550 з) Пломба д.10мм							
110					«Варта-Універ.М» (650 без) «Варта-Універ.М» (1700 з) «Капкан» Пломба д.16мм Варта-Універ.М(1700 без) «Варта-Універ.М» (650 з)			
101								
100								
011	«Варта-Універ.М» (450)							
010					«Варта-Універ.М» (350)			
001	«Варта-Універ.М» (550 без)							
000							«Варта Л»з «Темп» (250) «Темп» (600) «Темп-2» «Темп» (475)	«Варта Л» без

Рис. 5. Динамічна матриця Маркона для засобів пломбування за перший квартал 2013 року порівняно з попереднім періодом

Збільшення ціни майже на весь асортиментний ряд призвело до значних переміщень на ринку. Сім марок пломбувальних засобів, серед яких закрутки канатні «Темп-2» та «Темп» з довжиною сталевго канату 250 мм і 600 мм, ЗПП «Варта Л» з нанесеним маркуванням та без нього, ЗПП «Варта-Універсал М» з канатом 450 мм, ЗПП «Капкан» з нанесеним маркуванням та без нього, в кінці першого кварталу 2013 року, здали позиції за всіма показниками, що в подальшому може призвести до зняття даної продукції з виробництва.

До групи виграшної продукції, або як ще її часто називають маркетологи «червоні гіганти», увійшли три марки товарів: ЗПП «Варта – Універсал М» з довжиною канату 550 мм з нанесеним маркуванням, Пломба сталева з діаметром 10 мм та ЗПП «Варта Універсал М» зі сталевим канатом – 650 мм без нанесеного маркування. Дана продукція приносить найбільший прибуток державному підприємству «Вінницятрансприлад».

Висновки. Аналіз існуючого асортименту ДП «Вінницятрансприлад» за допомогою АВС-аналізу та методу Маркона виявив, що весь асортимент підприємства потребує негайної модернізації. Керівництво підприємства зосередило всю увагу на просуванні одного товару на ринок – ЗПП «Варта-Універсал М», що призвело до спаду товарообороту за усіма іншими видами товарів представлених в асортименті та відповідно і загального прибутку підприємства.

Застосування даного методу та побудова матриці Маркона дала змогу детально дослідити асортимент основної групи товарів, що виробляє державне підприємство «Вінницятрансприлад» та виявити слабкі місця.

Отже, маркетингова товарна політика являється складною системою узгоджених дій, методів пов'язаних з розробкою, виробництвом, введенням на ринок та подальшим позиціонуванням товару. Постійний аналіз всіх складових товарної політики дозволяє підприємству визначити подальші перспективи його розвитку, віднайти резерви підвищення ефективності діяльності.

Література

1. Бриндіна О.А. Товар і контролінг товарної політики в умовах маркетингової орієнтації / О.А. Бриндіна // Торгівля і ринок України : тем. збір. наук. праць з проблем торгівлі і громад. харчування. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2001. – Вип. 12. Том III. – С. 44–48.
2. Васютинська Ю.О. Товарна політики та проблеми її формування / Ю.О. Васютинська // Економіка та управління підприємствами. – 2010. – № 3. – С. 138–142.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях : [учеб. пособие] / Завьялов П.С. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 469 с.
4. Кроха Г. Товарний асортимент: методи аналізу та оптимізації / Г. Кроха // Отдел маркетингу. – 2008. – № 5. – С. 52–58.
5. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
6. Одинцова Е.В. Методы формирования оптимального ассортимента производственной программы машиностроительного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Одинцова Екатерина Витальевна. – Иваново, 2009. – 186 с.
7. Одинцова Е.В. Формирование ассортиментной политики. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/assortment_policy1.htm.
8. Ткаченко Н.В. Проблемы формирования маркетинговой товарной политики предприятия / Н.В. Ткаченко // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 1. – С. 16–19.

References

1. Bryndina O.A. Tovar i kontrolinh tovarnoi polityky v umovakh marketynhovoї oriientsatsii//Torhivlia i rynek Ukrainy. Tem. zbir. nauk. prats z problem torhivli i hromad. kharchuvannia. Vyp. 12. Tom III. – Donetsk: DonDUET, 2001.– S.44-48.
2. Vasiutynska Yu.O. Tovarna polityky ta problemy yii formuvannia//Ekonomika ta upravlinnia pidprijemstvamy.-2010.-№3.- S. 138-142.
3. Zavalov P.S. Marketynh v skhemakh, rysunkakh, tablytsakh: Ucheb. Posobyie.-M.: YNFRA-M,-2002. - 469s.
4. Krokha H. Tovarnyi asortyment: metody analizu ta optymizatsii//Otdel marketynhu.-2008.-№5.- S.52-58.
5. Mazaraki A.A., Lihonenko L.O., Ushakova N.M. Ekonomika torhovelnogo pidprijemstva – K. “Khreshchatyk”, 1999. - 800 s.
6. Odyntsova E.V. Metody formirovaniya optimalnogo assortymenta proyzvodstvennoi prohrammy mashynostroitelnoho predpriyatiya: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05 / Odyntsova Ekateryna Vytalevna. – Yvanovo, 2009. – 186 s.
7. Odyntsova E.V. Formirovaniye assortymentnoi polityky. Entsiklopediya marketynha / E.V.Odyntsova // Rezhym dostupu: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/assortment_policy1.htm.
8. Tkachenko N.V. Problemy formuvannia marketynhovoї tovarnoi polytyky predpriyatiya//Marketynh y reklama.-2006.-№1.- S.16-19.

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р. Надрукована/Printed :7.9.2013 р.

УДК 330.341.1+332.012.2

Б.В. ГРЕЧАНИК, Л.Д. МЕЛЬНИЧЕНКО, Ю.В. БУЙ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ТА ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В статті досліджено сутність соціальної інновації як економічної категорії. Визначено роль соціальних інновацій у забезпеченні збалансованого розвитку соціально-економічної системи. Встановлено, що сталий розвиток соціально-економічних систем можливий лише за умови одночасного збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складової, а отже і процесів генерування і впровадження інновацій у кожній складовій. Таким чином, обґрунтовано, що інноваційний розвиток соціальної складової може забезпечуватися соціальними інноваціями.

Ключові слова: збалансований розвиток, інновації, соціальні інновації, соціально-економічна система.

SOCIAL INNOVATION AND BALANCED DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

This article investigates the nature of social innovation as an economic category. Defined by social innovation to ensure balanced development of socio-economic system. Found that balanced social and economic systems is only possible simultaneous balanced development of economic, social and environmental component, and the generation processes and innovations in each component. Development of innovative social component may be provided with social innovation.

The result of social innovation, primarily act as social impact. It should be noted that to achieve this effect is not always accompanied with economic benefits.

The question identify specific direction and areas of social innovation for sustainable development requires further study. Also, special attention should be paid to the problems of financial support in the implementation of social innovation, social impact and calculate the potential economic evaluation of their effectiveness.

Keywords: balanced development, innovation, social innovation, social and economic system.

Вступ. У сучасних умовах, стає і “кероване” зростання є основою тривалого соціально-економічного розвитку як окремо взятого підприємства, так і регіону чи країни загалом. При цьому стійкий розвиток соціально-економічних систем можливий лише за умови одночасного збалансованого розвитку усіх її складових — економічної, соціальної та екологічної, а отже і “збалансованості” процесів генерування і впровадження інновацій у всіх зазначених її підсистемах. Слід зауважити, що основні дослідження у сфері інновацій протягом тривалого періоду не виходили за межі економічної складової, але останнім часом спостерігається розширення та доповнення існуючих напрямів інноваційного розвитку як на мікро-, так і на макрорівні за рахунок набуття все більшої ваги екологічної та соціальної складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інновацій та інноваційної діяльності набули широкого висвітлення у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Алексєєв І. В., Бажал Ю. М., Богачов В. М., Боєр Р., Вовканич С. Й., П. Массе, Пересада А. А., Петрович Й. М., Санто Б., Скворцов І. Б., Соловйов В. П., Стадницький Ю. І., Тивончук І. О., Чухрай Н. І. та інші. У наукових працях цих вчених розглядаються теоретичні основи інновацій, закономірності інноваційного розвитку, ресурсне забезпечення та впровадження інновацій, оцінка ефективності інноваційних проектів тощо.

Однак, останніми роками спостерігається розширення кола проблем інноваційного розвитку за рахунок включення в його аналіз соціального контексту. Значну увагу дослідники приділяють конкретизації поняття соціальних інновацій, їх класифікації, визначенню їх особливостей, розкриттю механізмів зміни соціальних структур за рахунок індивідуальних дій, взаємозв'язку інновацій та культури, вивченню глобальних соціальних інновацій, формуванню системи соціально-інноваційного державного управління та ін [1]. Слід зазначити, що соціальна складова є однією з базових в концепції сталого розвитку, таким чином доцільним є наукове обґрунтування необхідності імплементації соціальної інновації в систему економічних відносин вітчизняних суб'єктів господарювання як одного з елементів концепції сталого розвитку.

Вивчення специфіки соціальних інновацій висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Басов Н., Бойко-Бойчук Л., Бурлай Т. В., Гольберт В., Докторович А., Друкер П., Заславська Т., Калюгіна С., Москальов І., Нурієв Р., Набатова О. О., Потихенченко Т. А., Романов В., Федотова В., Федулова Л., Хучек М., Яковець Ю., Ясін Є., та ін..

Проте, дослідження соціальних інновацій на мікрорівні, тобто на рівні підприємства та окремих його ланках, на нашу думку, це один із напрямів дослідження інновацій, котрий не отримав до теперішнього часу належного наукового обґрунтування.

В економічній літературі недостатньо висвітлюються питання щодо функцій, мети, економічної суті соціальних інновацій як таких, що повинні забезпечувати підвищення ефективності діяльності підприємства, в контексті збалансованого розвитку. Тому *метою дослідження* є систематизація та узагальнення наукових поглядів на зміст та економічну сутність соціальних інновацій, з метою підвищення ефективності функціонування та забезпечення сталого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність є невід'ємною передумовою розвитку підприємства та його виробничо-господарської діяльності.

Інноваційне спрямування розвитку вітчизняної економіки визначено у Законах України "Про інноваційну діяльність" та "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", Постанові Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р., № 952 "Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 рр."

Термін "інноваційна діяльність" Закон України "Про інноваційну діяльність" трактує як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розроблень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [2].

Важливу роль у інноваційній діяльності підприємства відіграє специфічний різновид інновації — соціальна інновація. Актуальність вивчення соціальних інновацій обумовлено тим, що впровадження нових інновацій завжди було і є одним з найважливіших засобів вирішення проблем організації, що виявляється як на рівні суспільства, так і на рівні окремого підприємства.

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового продукту, технологічного процесу або в новому підході до соціальних послуг [3]. Однак, на нашу думку, дане визначення є досить загальним, оскільки інновація — комплексний процес, котрий включає створення, розробку і поширення нового рішення, з метою його комерційної реалізації для задоволення відповідних потреб споживачів на ринку.

Загальнонаукове значення поняття «інновація» набуло в процесі розширення свого змісту за межами

простих технологічних процесів, коли воно стало широко застосовуватися для характеристики соціальних феноменів. Соціальна інновація як сфера наукового дослідження та практичного застосування виникла з перших спроб систематизації даних про впровадження нового і про подолання психологічного опору цьому процесу [4].

Й. Шумпетер досліджуючи технологічні інновації як рушійну силу розвитку, вперше звернув увагу на необхідність розробки соціальних інновацій для забезпечення економічної ефективності інновацій технологічних [5]. Значного поширення новий термін набув з часу формування теорій постіндустріального (інформаційного) суспільства як відображення його найбільш сутнісної риси. П. Друкер, котрий є одним з фундаторів сучасної концепції соціальних і управлінських інновацій, зазначав, що "... соціальна інновація – це зміна звичного типу мислення і стилю життя". При цьому "... суть інноваційної діяльності як соціально-управлінського процесу – це внесення динамічності в "стійкий" порядок та створення вищого рівня невизначеності" [4].

Своєрідним підтвердженням такої позиції є робота Ю. О. Карпової «Введення в соціологію інноватики», в якій автор спробувала систематизувати наукові знання у новій галузі соціології, та яка вивчає сутність і закономірності генерування, розвитку і поширення інновацій у сучасному суспільстві.

Запропонований науковцем підхід розглядає інновацію як соціальний феномен, поява і функціонування якого в культурі викликає системні соціальні зміни. Визначаючи інновацію як нововведення, прогресивний результат творчої діяльності, який знаходить широке застосування і призводить до значних змін у життєдіяльності людини, суспільства, природи, Ю. Карпова формулює положення про універсальну поширеність інноваційних процесів, хоча, і відносить цю універсальність тільки до життя суспільства і людини.

Помітним кроком у встановленні інноватики в її соціально-прикладному значенні є колективна праця російських вчених, яка присвячена проблемі введення соціальної інноватики в ряд навчальних дисциплін. У роботі представлені основні категорії соціальної інноватики, принципи та механізми прийняття інноваційних рішень, реалізації інноваційних програм і проектів, конкретні соціальні технології управління інноваціями на регіональному та місцевому рівнях [6].

На сьогоднішній день існують різні визначення терміну «соціальні інновації», під якими розуміють: діяльність з трансформації сигналів інноваційної (змінної) соціальної реальності в соціально-культурні норми і зразки, що забезпечують їх інституційне оформлення, системну інтеграцію в культуру суспільства; новизну, яка покращує існуюче без його радикального руйнування; явища в соціальній сфері суспільства, яких не було на попередній стадії його розвитку і які виникли природним чином або введені за ініціативою суб'єктів управління. У цілому, соціальні інновації відносяться до нової стратегії, концепції, ідеї та організації, які відповідають соціальним потребам всіх видів (умови праці та освіти в розвитку спільноти і здоров'я, розширення і зміцнення громадянського суспільства).

Соціальні інновації все частіше розглядаються як процес і стратегія сприяння розвитку людського потенціалу на основі солідарності, співпраці та культурного розмаїття. При цьому, соціальні інновації розглядаються Н. В. Галкіною як результат інноваційної діяльності підприємства з формування та використання нових значно вдосконалених економічних, організаційних та інших структур, механізмів функціонування виробництва і взаємодії персоналу. Л. Пасічний та Я. Веховська ж розглядають соціальні інновації в широкому сенсі як відкриття, що є наслідком винахідливості людей, які приводять до прогресивних змін у певних положеннях речей. Інша група вчених (С. Бирскій, Я. Муйжель, К. Познанський) розглядають соціальні інновації у вузькому сенсі з технологією промислового виробництва [7].

У вітчизняній науковій літературі соціальні інновації розглядаються переважно в контексті технологічних змін: соціальні інновації створюють сприятливі умови, що впливають на інноваційну діяльність підприємства, а також формують комунікаційні мережі та можливості для ефективного інформаційного обміну, що прискорює появу базових інновацій. Іншим поширеним трактуванням соціальних інновацій є їх визначення як різних форм активізації людського чинника в організаціях, у тому числі за рахунок запровадження професійної підготовки і постійного підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання його творчої діяльності, професійного змагання, створення комфортних умов праці. Архієреєв С. і Тарасенко Т., визнаючи, що соціальні інновації пов'язані з поліпшенням умов, характеру праці, соціального забезпечення, йдуть далі цього розуміння і включають до їх складу інновації в державній владі, в духовній сфері, у галузі оборони і безпеки [5].

Н.М. Сиротинська у статті «Види інновацій підприємств промисловості» зазначає що соціальні інновації покращують соціальний захист працівників підприємства, умови праці, мікроклімат у колективі [8].

Т.П. Макаровська вважає, що соціальні інновації — форми активізації людського фактора в діяльності підприємства (професійна підготовка і підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання творчої активності, підтримування високого рівня безпеки праці, охорона здоров'я людей, охорона довкілля, створення комфортних умов життя) [9].

В. Я. Горфінкель та В. А. Швандара визначають соціальні інновації як загальний процес планомірного поліпшення гуманітарної сфери підприємства. Інновації такого роду розширюють можливості на ринку робочої сили, знижують залежність від випадкових коливань на ринку праці, мобілізують персонал на досягнення фірмових цілей, змінюють довіру до соціальних зобов'язань підприємства перед співробітниками і суспільством в цілому [10].

Якщо розглядати зміст соціальної інновації як процесу, то її можна розглядати як процес генерування нової ідеї та експериментальної апробації. Інноваційний процес включає в себе інноваційну діяльність, яка розуміється як діяльність, спрямована на використання наукових знань і практичного досвіду з ціллю отримання нового або поліпшення виробленого продукту [11].

Цікавим в сучасній економічній літературі є наступне визначення соціальних інновацій - це нововведення в соціальному управлінні підприємства, що сприяють вирішенню протиріч, які виникають в умовах неоднорідності персоналу і нестабільності зовнішнього середовища, співіснування різних культурних систем, підвищення рівня інформатизації суспільства, посилення процесів інноваційного розвитку виробничої сфери, при яких багато традиційних форм і методів соціального менеджменту виявляються неспроможними [12].

Отже, розглядаючи сутність соціальної інновації, необхідно зазначити, що на сьогоднішній день в

економічній літературі немає єдиного підходу щодо поняття «соціальна інновація». При цьому більшість дослідників розглядають соціальні інновації як процеси, що пронизують усю науково-технічну діяльність виробників і, у кінцевому рахунку, орієнтовані на задоволення конкретних суспільних потреб.

Не заперечуючи правомірність використання того чи іншого підходу щодо визначення соціальних інновацій, зазначимо, що, на нашу думку, соціальні інновації необхідно розглядати з позиції збалансованого (сталого) розвитку соціально-економічних систем, причому будь-якого рівня.

Щодо формування концепції сталого розвитку впродовж останніх років, то вона супроводжується якісною трансформацією змісту економічного зростання. В основі нової якості економічного зростання лежить уявлення про інноваційність розвитку відповідних систем та підсистем суб'єктів господарювання та підвищення ролі соціалізації та екологізації в забезпеченні сталого розвитку.

Відповідно наслідки економічного зростання матимуть повноцінний "кількісний та якісний ефект", коли супроводжуватимуться адекватними соціальними перетвореннями не погіршуючи при цьому екологічні показники, оскільки якісне економічне зростання є актуальним саме в контексті збалансованого соціально-еколого-економічного розвитку і підвищення на цій основі рівня ефективності функціонування як суб'єктів господарювання так і підвищенні якості життя населення.

Сталий розвиток, окрім дотримання вимоги взаємної узгодженості і стабільного функціонування соціальної, економічної й екологічної сфер, передбачає також наявність внутрішньої збалансованості вищезазначених систем та здатності зберігати ними одночасне, стабільне і рівноважне зростання. У цьому взаємозв'язку вимагають детального дослідження процеси, які характеризують функціонування основних зазначених систем, а також визначення ключових показників їх ефективності.

Вищевикладене дає підстави виокремити низку взаємопов'язаних завдань, вирішення яких дало б змогу сформулювати системне забезпечення в досягненні сталого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання. Під системним забезпеченням слід розуміти соціально-орієнтований інноваційний процес розвитку соціально-економічної системи, котрий спрямований на досягнення та збалансування соціальних, екологічних та економічних інтересів. Таким чином дотримання вимоги взаємної узгодженості функціонування складових сталого розвитку передбачає також наявність внутрішньої збалансованості соціально-економічної системи, оскільки відсутність будь-якого з компонентів призведе до порушення цілісності всієї системи. Недостатня увага до розвитку одного з компонентів цілісної системи погіршить результативність її функціонування.

Такий підхід, по-перше, передбачає можливість "виокремлення" позитивних екстерналій соціального характеру від впровадження "не соціальних" інновацій, тобто нововведень, які стосуються економічної або екологічної складової соціально-економічної системи. При цьому необхідно зауважити, що на мікрорівні (на рівні суб'єкта господарювання), новації, які забезпечують розвиток економічної складової, це нововведення, що успішно реалізовані або в одній з його основних підсистем — управлінсько-інформаційній, техніко-технологічній, фінансово-економічній і маркетинговій, — або в системі зв'язків між вищезазначеними основними підсистемами [13]. Інноваціями, які характеризуються як "екологічні" — це нововведення, які не орієнтовані на "комерційний успіх", а стосуються заходів, що сприяють покращанню захисту довкілля та використовуються у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища.

По-друге, такий підхід визначає основний критерій, за яким реалізовані (впроваджені) нововведення можна ідентифікувати як "соціальні інновації" (або "соціальні новації"). При цьому очевидним є те, що таким основним критерієм повинен виступати "соціальний ефект", який виникає в результаті впровадження нововведень соціального характеру. При цьому, необхідно зауважити, що комерціалізація соціальних інновацій не може розглядатися як основний критерій доцільності їх впровадження.

Доцільно було б зауважити, що розрахунок соціального ефекту від впровадження соціальних інновацій, також ще немає ґрунтовно розробленої методологічної та конкретно-методичної основи. Це пояснюється певною мірою тим, що соціальні інновації, а відповідно і витрати на їх впровадження, в економічному розумінні, на перший погляд не вигідні, бо не приносять прямого прибутку, оскільки досить непросто врахувати в кількісному виразі ту частку, яку опосередковано вносять дані інновації до приросту прибутку.

Соціальні інновації певною мірою є "нерентабельними" в рамках окремого підприємства. Такі інновації ніби вступають в протиріччя з його загальними завданнями – збільшенням випуску продукції, зниженням її собівартості, підвищенням продуктивності праці. Все це зумовлює певні труднощі при впровадженні соціальних нововведень в практику господарювання вітчизняних підприємств.

Таке становище склалося в результаті однобічного підходу до оцінки суто економічного ефекту таких нововведень без врахування соціальних наслідків, тому ми вважаємо, що доцільно було б розраховувати не лише пряму економічну ефективність, а сумарну економіко-соціальну ефективність від впровадження та використання даних інновацій. Однак помилкою, на нашу думку, було б і розмежування соціального і економічного ефекту (якщо такий є) від впровадження даних інновацій, адже поєднання даних ефектів надасть максимальний результат та може призвести до ефекту синергії.

Соціальні інновації варто розглядати в сукупності (як сукупність) інноваційних процесів для яких може існувати велика кількість взаємозалежностей різної природи та важкості. Соціальні інновації можуть взаємодіяти не тільки при розробці та матеріалізації наукомістких ідей і винаходів у якісно нових видах продукції та технологіях, вони також можуть ґрунтуватися на абсолютно нових принципах та підходах до процесів управління персоналом, організації праці та виробництва.

Незважаючи на те, що термін інновація є одним з базових в інноваційній теорії, проте в економічній літературі зустрічаються терміни «новинка», «новація», «інновація», «нововведення». На наш погляд, соціальну інновацію теж слід розглядати як складну систему, яка переходить від однієї категорії в іншу, набуваючи нового змісту, тобто має свій еволюційний розвиток у часовому інтервалі, або, інакше кажучи, життєвий цикл. Виходячи з цього слід розрізняти соціальну новинку, соціальне нововведення та соціальну новацію, тобто соціальну інновацію слід розглядати

в процесі еволюційного розвитку. Таким чином, перехід від однієї категорії до іншої визначає початок нового етапу розвитку соціальної інновації, який є одним з сукупності послідовних етапів всього життєвого циклу.

Такий підхід передбачає розгляд соціальної інновації у двох аспектах, виходячи з цього, соціальну інновацію слід розглядати у більш широкому значенні (як функцію змін та зміна процесу) та вузькому (як кінцевий результат).

Висновок. На основі проведеного дослідження, можна сформулювати наступне:

- по-перше, вищезокреслене обґрунтування доцільності впровадження соціальних інновацій як елемента соціальної складової необхідно розглядати з позиції сталого розвитку. Однак, сталий розвиток соціально-економічних систем можливий лише за умови одночасного збалансованого розвитку усіх її складових — економічної, соціальної та екологічної, а отже і процесів генерування і впровадження інновацій у кожній складовій. Таким чином, слід зауважити, що інноваційний розвиток соціальної складової забезпечуватиметься соціальними інноваціями;

- по-друге, результатом реалізації соціальних інновацій, в першу чергу, виступатиме соціальний ефект. При цьому слід зазначити, що досягнення даного ефекту не завжди супроводжуватиметься з отриманням економічних вигод.

Питання визначення конкретних напрямів та сфер реалізації соціальних інновацій для забезпечення збалансованого розвитку потребує подальшого дослідження. Також значну увагу слід приділити проблемам фінансового забезпечення при впровадженні соціальних інновацій, розрахунку соціального ефекту та можливого економічного оцінювання їх ефективності.

Література

1. Набатова О. О. Соціальні інновації: поняття, види, суб'єкти [Електронний ресурс] / О.О. Набатова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnyua_etp/2011_3/6Nabatov.pdf
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості ВРУ. – 2002. – № 36
3. Ковалев А. Методы банковского инжиниринга: Создание инновационных продуктов на рынке ценных бумаг / А. Ковалев // Банковская практика за рубежом. – 2007. – №1. – С. 38–52
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Изд. дом „Вильямс”, 2002. – 472 с.
5. Бородіна О. Соціальні інновації в системі сільського розвитку: концептуальні підходи [Електронний ресурс] / О. Бородіна. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf
6. В. Л. Романов Социально-инновационный вызов государственному управлению [Електронний ресурс] / В. Л. Романов. – Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>
7. Конакин В. Н. Социальные инновации как один из факторов развития системы образования в России: сущность и основные подходы [Електронний ресурс] / В. Н. Конакин. – Режим доступу: <http://conf.vgi.volsu.ru/?p=181>
8. Сиротинська Н. М. Види інновацій підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Н. М. Сиротинська. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13976/1/47_314-319_Vis_727_Menegment.pdf
9. Макаровська Т. П. Економіка підприємства [Електронний ресурс] Т. П. Макаровська / Режим доступу: <http://pidruchnik.net/26/20/32-innovaciyni-procesi/>
10. Горфінкель В. Я Економіка підприємства / під ред. В. Я Горфінкель, В. А. Швандара - 2006. С. 404
11. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990.
12. Калюгина С.Н. Инновации в социальной сфере организации: сущность, виды, отличительные характеристики // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики». – Ставрополь. 2008.
13. Гречаник Б.В. Інноваційноспрямований розвиток підприємств: організаційно-економічні аспекти [Текст] Монографія / Б.В. Гречаник. — Львів, Інститут регіональних досліджень НАН України. — Івано-Франківськ, ПП “Супрун”, 2007. — 187 с.

References

1. Nabatova O. O. Sotsialni innovatsii: poniattia, vydy, subieky [Elektronnyi resurs] / O.O. Nabatova. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnyua_etp/2011_3/6Nabatov.pdf
2. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiynu diialnist" // Vidomosti VRU. – 2002. – # 36
3. Kovalev A. Metody bankovskoho ynzhynerynha: Sozdanye ynnovatsyonnykh produktov na rynke tsennykh bumah / A. Kovalev // Bankovskaia praktyka za rubezhom. – 2007. – #1. – S. 38–52
4. Druker P. Zadachy menedzhmenta v KhKhI veke. – M.: Yzd. dom „Vyliams”, 2002. – 472 s.
5. Borodina O. Sotsialni innovatsii v systemi silskoho rozvytku: kontseptualni pidkhody [Elektronnyi resurs] / O. Borodina. – Rezhym dostupu: http://me.kmu.gov.ua/file/link/151218/file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf
6. V. L. Romanov Sotsyalno-ynnovatsyonnyi vyзов hosudarstvennomu upravleniyu [Elektronnyi resurs] / V. L. Romanov. – Rezhym dostupu: <http://spkurdyumov.narod.ru/Romanov333.htm>
7. Koniakyn V. N. Sotsyalnye ynnovatsyy kak odyн yz faktorov rozvytytia systemy obrazovaniya v Rossyy: sushchnost y osnovnye podkhody [Elektronnyi resurs] / V. N. Koniakyn. – Rezhym dostupu: <http://conf.vgi.volsu.ru/?p=181>
8. Syrotynska N. M. Vydy innovatsii pidpriemstv promyslovosti [Elektronnyi resurs] / N. M. Syrotynska. – Rezhym dostupu: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13976/1/47_314-319_Vis_727_Menegment.pdf
9. Makarovska T. P. Ekonomika pidpriemstva [Elektronnyi resurs] T. P. Makarovska / Rezhym dostupu: <http://pidruchnik.net/26/20/32-innovaciyni-procesi/>
10. Horfinkel V. Ya Ekonomika pidpriemstva / pid red. V. Ya Horfinkel, V. A. Shvandara - 2006. S. 404
11. Santo B. Ynnovatsyya kak sredstvo ekonomicheskoho rozvytytia. – M.: Prohress, 1990.
12. Kaliuhyna S.N. Ynnovatsyy v sotsyalnoi sfere orhanyzatsyy: sushchnost, vydy, otlychytelnye kharakterystyky // Sbornyk materyalov Vtoroi mezhdunarodnoi nauchno-praktycheskoi konferentsyy «Problemy rozvytytia ynnovatsyonno-kreatyvnoi ekonomyy». – Stavropol. 2008.
13. Hrechanyk B.V. Innovatsiinospriamovanyi rozvytok pidpriemstv: orhanizatsiino-ekonomichni aspekty [Tekst] Monohrafiia / B.V. Hrechanyk. — Lviv, Instytut regionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy. — Ivano-Frankivsk, PP “Suprun”, 2007. — 187 s.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 658.15:67/68(477)

Н.А. ХРУЩ, О.С. КОРПАН

Хмельницький національний університет, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В статті розглянуто організаційно-економічні процеси формування функціональних стратегій в системі корпоративного управління підприємствами. Розроблено загальний організаційно-економічний механізм формування функціональної стратегії підприємства. Досліджено доміанти та модель формування фінансової стратегії підприємства і побудовано організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, функціональна стратегія, фінансова стратегія, система корпоративного управління, підприємство.

N. KHRUSHCH, O. KORPAN

Khmelnitsky National University, Vinnitsa Institute of Trade and Economy KNUTE

DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL STRATEGY IN SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT

Abstract. In the article examined organizational-economic mechanism of forming functional strategies in the system of corporate management of enterprises. Developed general organizational-economic mechanism of forming functional strategies. Investigated dominants and model of formation of the functional strategy of enterprise and constructed organizational mechanism of forming functional strategy in the system of corporate management of enterprises.

Key words: organizational-economic mechanism, functional strategy, financial strategy, system of corporate management, enterprise.

Вступ

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційної економіки формує нові економічні відносини між суб'єктами господарювання, які, в свою чергу, зумовлюють потребу пошуку прогресивних способів і методів управління підприємствами. Звичайно, що для досягнення визначеної мети можна рухатись різними способами, проте вибір конкретного способу її досягнення є рішенням стосовно стратегії розвитку. Збалансованість корпоративних інтересів у системі корпоративного управління в цілому та між її важливими складовими є головною запорукою успіху сучасного підприємства. Все вище зазначене дозволяє констатувати необхідність обґрунтування процесів розробки стратегії і системи корпоративного управління підприємств у їх взаємозв'язку, взаємообумовленості та взаємовпливу в сучасному динамічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегій зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, О. Віханський, А. Градов, Б. Карлофф, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, У. Шарп та ін. Значний внесок у розвиток цих проблем належить українським вченим: Є. Бельтюкову, І. Бланку, В. Гринчуцькому, О. Кузьміну, А. Наливайко, В. Оберемчуку, О. Редькіну, О. Ястремській та ін. Проблемам розвитку корпоративного управління в Україні присвячені роботи В. Гриньової, Д. Задихайло, Е. Коренева, В. Мазура, О. Мороза, Ю. Уманціва, Л. Федулової та ін. У роботах зазначених авторів розглянуті різні аспекти процесів розробки стратегій та систем корпоративного управління підприємствами. У той же час, єдиного підходу до обґрунтування процесів формування стратегії в системі корпоративного управління підприємствами із врахуванням взаємозв'язків, взаємообумовленості і взаємовпливів між стратегією та системою управління підприємством не знайдено, що вказує на актуальність продовження наукових досліджень у даній царині.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження процесів формування функціональної стратегії в системі корпоративного управління підприємствами із врахуванням взаємозв'язків, взаємообумовленості і взаємовпливів між стратегією та системою управління підприємством.

Основний розділ

Організаційно-економічні процеси формування функціональних стратегій в системі корпоративного управління підприємством подібні. В основі загального організаційно-економічного механізму формування функціональної стратегії лежать доміанти (основні структурні елементи) та організаційна модель формування стратегії, яка включає низку етапів, рис. 1.

У ході розробки стратегії підприємства значна увага приділяється її вибору та оцінці складових елементів [1, 2]. Вибір стратегії підприємства здійснюється на основі визначення, аналізу і оцінки ключових чинників, які характеризують її стан. Процес вибору здійснюється з урахуванням результатів аналізу портфеля бізнесу, а також характеру і суті стратегій, які вже реалізуються підприємством. При виборі стратегії враховується безліч ключових чинників, в першу чергу, повинні бути враховані наступні:

- поточний стан галузі і позиція в ній підприємства;
- ключові цілі і місія підприємства;
- інтереси і відношення вищого керівництва до вибору (перегляду) стратегії;
- наявність і стан фінансових ресурсів;
- рівень трудових ресурсів (кваліфікація працівників, досвід роботи і ін.);
- зобов'язання по діючих стратегіях;

- ступінь залежності від впливу зовнішнього середовища;
- часовий чинник (часові межі вибору і реалізації стратегії).



Рис. 1. Загальний організаційно-економічний механізм формування функціональної стратегії підприємства*

*Розроблено автором

Оцінка вибраної стратегії проводиться на основі результатів аналізу і оцінки основних чинників, що визначають можливість її здійснення. Основним критерієм процедури оцінки вибраної стратегії є висновок про те, чи приведе ця стратегія до досягнення підприємством поставлених цілей. У випадку відповідності вибраної стратегії поставленим цілям підприємства проводиться її подальша оцінка за такими напрямками:

1. Проводиться оцінка відповідності обраної стратегії стану вимогам оточення підприємства. Встановлюється, наскільки стратегія пов'язана з вимогами з боку основних суб'єктів оточення, в якій мірі враховані чинники динаміки ринку і динаміки розвитку життєвого циклу продукту, чи приведе реалізація стратегії до появи нових конкурентних переваг і т.д.

2. Проводиться оцінка відповідності обраної стратегії потенціалу можливостям підприємства. Оцінюється, наскільки вибрана стратегія пов'язана з іншими стратегіями, чи відповідає вона можливостям персоналу, чи дозволяє існуюча структура успішно її реалізувати, чи вивірена програма реалізації стратегії в часі і т.п.

3. Встановлюється ступінь (прийнятність) ризику, закладеного в стратегії. Оцінка виправданості ризику проводиться за трьома напрямками:

- наскільки реалістичні передумови, закладені в основу вибору даної стратегії;
- до яких негативних наслідків для підприємства може призвести провал даної стратегії;
- наскільки виправдовує можливий позитивний результат ризик втрат від провалу у реалізації даної стратегії.

У ході здійснено нами аналізу літературних джерел та практики розробки стратегій окремими підприємствами встановлено, що на практиці виникає дві інтерпретації стратегії: проголошена і реальна [3–5]. На нашу думку, реальна стратегія – стратегія, яка складається з потоку нових товарів, послуг, процесів в які інвестуються ресурси. При цьому вважаємо, якщо цінності або критерії, на яких ґрунтуються рішення про інвестиційні пріоритети, не співпадають з проголошеною (спланованою) стратегією (як часто і буває на практиці), то проголошена підприємством стратегія і його реальна стратегія сильно різняться.

Піраміда ієрархії “стратегічного набору” включає забезпечувальну функцію функціональних стратегій, що є першочерговою для управління підприємством і реалізації загальнокорпоративної стратегії.

Фінансова стратегія підприємства займає одне з головних місць у стратегічному наборі підприємства, який являє собою систему стратегій різного типу, що формується та розробляється підприємством на визначений період часу з урахуванням специфіки функціонування і розвитку даного підприємства з метою досягнення поставлених цілей.

Фінансова стратегія – це еластична, узагальнена модель фінансового розвитку підприємства, яка направлена

на реалізацію корпоративної стратегії та формування раціональних фінансових відносин із контрагентами, містить в собі визначені довгострокові фінансові цілі, технології (інструменти досягнення), ресурси і систему управління, що забезпечує її дієздатність і адаптацію до зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовищ. Фінансова стратегія є невід'ємним елементом системи корпоративного управління підприємства – форми реального втілення управлінських взаємозв'язків. В реальній дійсності управлінська діяльність – це функціонування системи корпоративного управління. Система корпоративного управління підприємства – це об'єктивно існуюча субстанція, за допомогою якої управління набуває конкретного змісту й вияву, а функція управління – практичної реалізації; вона складається й функціонує у відповідності зі змістом функції управління; характером відносин, які лежать в основі управлінських взаємозв'язків; умовами, в яких формується система управління; принципами побудови, функціонування й перетворення, які іманентно належать системі управління.

Реалізація стратегій підприємства, зокрема його фінансової стратегії, забезпечується дієздатністю системи корпоративного управління підприємством, основними елементами якої можна вважати принципи формування та модель.

Принципи корпоративного управління втілюють норми корпоративної політики підприємства, за результатами їх систематизації зроблено висновок, що основний акцент ставиться на взаємовідносинах зацікавлених сторін, інформаційній прозорості, системі контролю тощо.

Слід наголосити, що будь-які зміни в системі корпоративного управління призводять до трансформування домінантів формування фінансової стратегії підприємства, серед яких домінантні напрями, принципи формування, характеристики, критерії вибору, науково-методичне забезпечення. Процес формування фінансової стратегії підприємства здійснюється поетапно, етапи формування є основою організаційної моделі формування фінансової стратегії підприємства. Ключовими елементами у процесі формування фінансової стратегії є:

- визначення головної цілі (місії);
- постановка системи цілей (завдань), які зумовлюють фінансовий аспект усіх видів діяльності підприємства;

- визначення періоду реалізації від якого залежить основний зміст стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього середовища, що визначають цілі та зміст майбутньої стратегії.

У ході діагностування та оцінки стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства здійснюється:

- аналіз та оцінка фінансового стану підприємства з метою ідентифікації стану підприємства та виявлення особливостей його розвитку;
- аналіз факторів внутрішнього фінансового середовища для виявлення напрямку їх дії на кінцеві результати діяльності підприємства;
- комплексний аналіз та діагностика внутрішнього фінансового потенціалу з метою встановлення його рівня для забезпечення стратегічних можливостей фінансового розвитку підприємства.

Особлива увага приділяється розробці, вибору та оцінюванню складових фінансової стратегії підприємства, а саме:

- розробці множини варіантів фінансової стратегії;
- обґрунтуванню системи критеріїв вибору стратегії, що дозволяє науково обґрунтувати прийняття базового варіанту;
- оцінюванню та вибору оптимального найбільш привабливого варіанту стратегії;
- розробці та уточненню складових фінансової політики підприємства, що здійснюється за конкретними напрямками фінансової діяльності: податкова, амортизаційна, дивідендна, емісійна політика;
- обґрунтуванню та формуванню системи заходів щодо реалізації фінансової стратегії, які забезпечать детальний та послідовний план дій у рамках різних видів діяльності підприємства в конкретному тимчасовому інтервалі, які спрямовані на досягнення бажаних значень фінансових показників підприємства.

У процесі реалізації та контролю (моніторингу) виконання розробленої фінансової стратегії здійснюється:

- реалізація стратегії, що передбачає взаємодію підприємства із зовнішніми контрагентами;
- процес постійного відстеження виконання розробленої стратегії засобами контролю та моніторингу, за результатами якого забезпечується встановлення рівня отримання фактичних проміжних та кінцевих результатів відносно запланованих та своєчасне коригування фінансової стратегії підприємства;

- оцінка якості фінансової стратегії, яка здійснюється на основі аналізу кількісних та якісних параметрів, що дає можливість комплексно охарактеризувати результат, власне процес фінансової діяльності підприємства і за необхідності корегувати складові фінансової стратегії підприємства.

Систематизувавши результати усіх попередніх досліджень, пропонуємо наступний організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством, в основі якого лежать домінанти і модель формування фінансової стратегії підприємства, рис. 2.

Даний механізм дозволяє здійснити побудову та комплексне оцінювання фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством, шляхом поєднання результатів інтегральної оцінки фінансового стану та рейтингової оцінки якості корпоративного управління підприємства. Це надає можливість виявити і врахувати взаємозв'язки, взаємообумовленість та взаємовплив між системою корпоративного управління та її складовою – фінансовою стратегією підприємства, що дозволяє більш обґрунтовано розробляти практичні рекомендації щодо напрямів фінансового розвитку підприємств із врахуванням їх стратегічних можливостей.

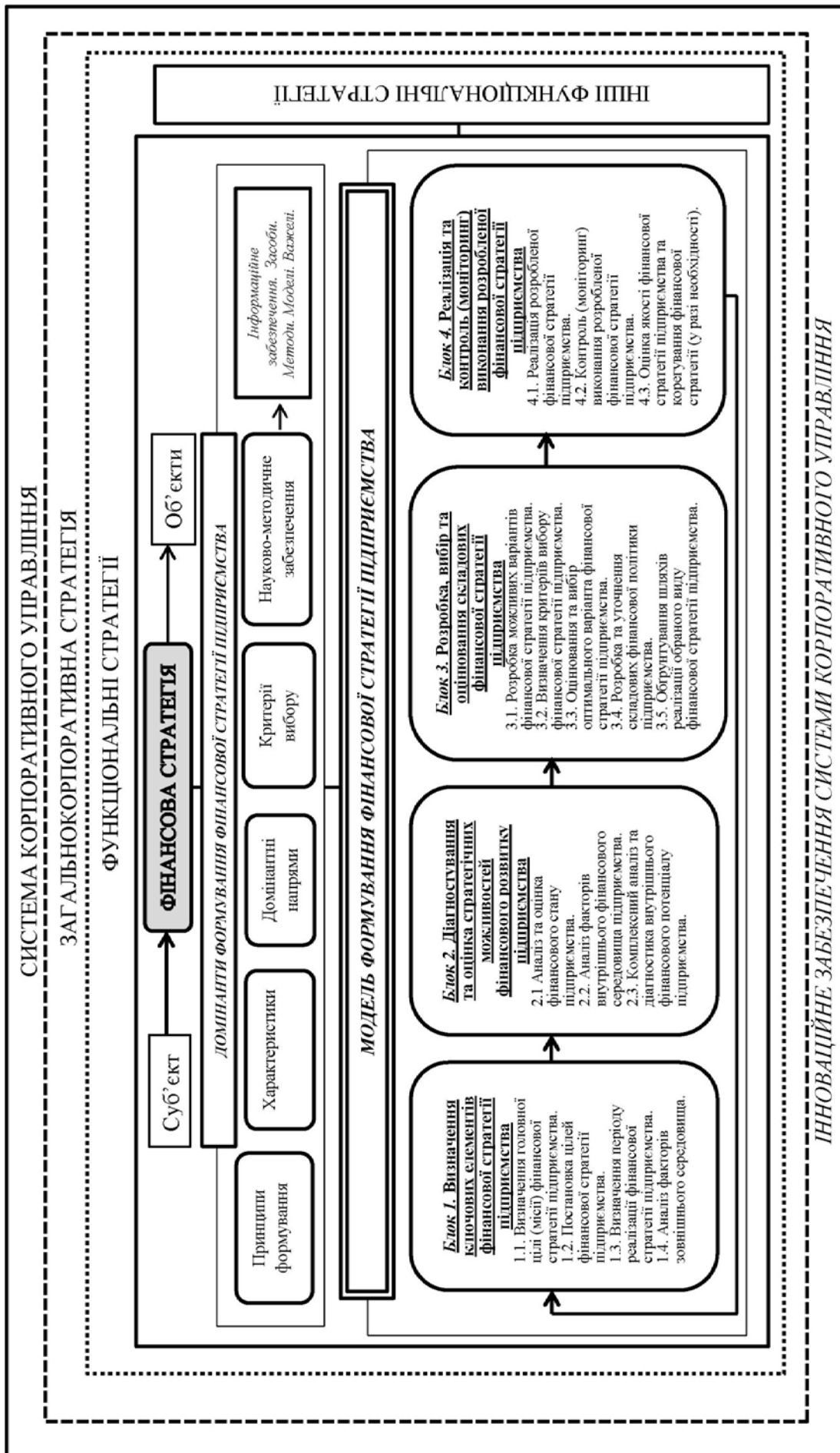


Рис. 2. Організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством

Висновки

Таким чином, було встановлено, що організаційно-економічні процеси формування функціональних стратегій в системі корпоративного управління підприємством подібні. Отже, загальний організаційно-економічний механізм формування функціональної стратегії підприємства містить домінуючі (основні структурні елементи) та організаційну модель формування стратегії. Сутність та змістове наповнення цих двох складових елементів організаційно-економічного механізму визначаються видом функціональної стратегії підприємства. В роботі запропоновано організаційний механізм формування фінансової стратегії в системі корпоративного управління підприємством. Наголошується на тому, що при розробці будь-якої функціональної стратегії підприємства особлива увага має приділятися її вибору та оцінці основних складових елементів. Значною мірою рівень ефективності розробленої стратегії підприємства залежить від врахування при процесах формування взаємозв'язків, взаємообумовленості і взаємовпливів між стратегією та системою управління підприємством.

Література

1. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия : [монографія] / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – О. : НОПУ, 2002. – 279 с.
2. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов ; под ред. А. П. Градова. – СПб. : Спец. литература, 2000. – 589 с.
3. Редькін О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ. – О. : Евен, 2004. – 216 с.
4. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: [монографія] / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська ; за ред. Н. А. Хрущ. – К. : Освіта України, 2010. – 315 с.
5. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку / [за наук. ред. Н.А. Хрущ]. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.

References

1. Beljtjukov Je. A. Vybir strateghiji rozvytku pidpryjemstva: [monohrafiia] / Je. A. Beljtjukov, L. A. Nekrasova. – O. : NOPU, 2002. – 279 s.
2. Ghradov A. P. Ekonomichna strateghija firmy / [A. P. Ghradov ; pid red. A. P. Ghradova]. – SPb. : Spec. literatura, 2000. – 589 s.
3. Redkin O. S. Suchasni stratehii ta tekhnolohii korporatyvnoho upravlinnia / O. S. Redkin, V. Rehen, N. A. Khrushch. – O. : Even, 2004. – 216 s.
4. Khrushch N. A. Konkurentni stratehii: protsesy stvorennia ta realizatsii: [monohrafiia] / N. A. Khrushch, M. V. Zhelikhovska ; za red. N. A. Khrushch. – K. : Osvita Ukrainy, 2010. – 315 s.
5. Korporatyvne upravlinnia v Ukraini: protsesy formuvannia ta rozvytku / za nauk. red. d.e.n., prof. N.A. Khrushch. – K.: Kafedra, 2012. – 300 s.

Рецензія/Peer review : 13.7.2013 р. Надрукована/Printed :30.8.2013 р.

УДК 65.012.4 (477)

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

РОЗРОБКА ПРИНЦИПОВИХ ОСНОВ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ КРИТЕРІВ ОЦІНКИ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті запропоновано визначення характеру і ступеню взаємовпливу елементів економічного потенціалу на різних етапах життєвого циклу. Проаналізований характер взаємовпливу елементів економічного потенціалу. В рамках економічного потенціалу підприємства автором була виділена система взаємозв'язаних потенціалів різної спрямованості. Зроблено принципове припущення про неможливість ігнорування взаємовпливу елементів економічного потенціалу нерівнозначного в процесі реалізації механізму розвитку на різних стадіях життєвого циклу організації. Обґрунтовано ефективність вироблення стратегії підвищення потенціалу підприємства, яка будується на основі оцінки впливу чинників зовнішньої дії і пріоритетності розвитку основних складових економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, елементи потенціалу, життєвий цикл, методологія оцінки потенціалу, напрями підвищення потенціалу.

D. VASYLKIVSKYI
Khmelnytskyi National University

DEVELOPMENT CONCEPT BASIS FOR CONSTRUCTING EVALUATION CRITERIA ELEMENTS OF THE ECONOMIC POTENTIAL

The article proposes a definition of the pattern and degree of mutual economic potential elements at different stages of the life cycle. Analyzed the nature of the elements of mutual economic potential. As part of the economic potential of the company by the author are highlighted in a system of interconnected potentials of various kinds. Made of fundamental assumptions about the impossibility of ignoring interference elements uneven economic potential in the implementation of the mechanism at different stages of the life cycle of the organization. Studies the effectiveness of a strategy of increasing the capacity of the enterprise is based on the assessment of the impact of external factors and prioritization of key components of economic potential.

Keywords: economic potential, potential elements, life cycle, methodology potential valuation, areas of enhancing the potential.

Постановка проблеми. Формування і посилення конкурентного статусу підприємства безпосередньо пов'язані з раціональним використанням і розвитком його потенціалу, проте, незважаючи на велику популярність в економічній літературі подібного терміну, не лише методик оцінки, розроблених і апробованих методів і напрямів розвитку, але й навіть конкретних понять сформульовано не було.

Наразі постає актуальне питання формування механізму підвищення економічного потенціалу підприємства (ЕПП), який чітко і органічно повинен вписуватися в систему управління підприємством, і конкретизуватися спеціально сформованою системою управління, що має в розпорядженні власні специфічні принципи функціонування, певну структуру і набір складових елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження потенціалу підприємства приділялося немало уваги, особливо до 1990 року. Проте, не дивлячись на те, що розвитку саме виробничої бази було присвячено безліч робіт, а саме нарощування обсягів виробництва входило до складу найбільш пріоритетних завдань державної політики, визначення, комплексний підхід до розгляду як економічного потенціалу, так і виробничого потенціалу, не були відпрацьовані і сформульовані.

Не можна не відмітити вклад учених, що займалися проблемою економічного потенціалу підприємства. Серед них можна назвати Л.І. Абалкіна [1], А.І. Анчишкіна [2], А.Є. Воронкова [3], В.Н. Пономарьова [3], В.А. Свободіна [4], Е.Б. Фігурнова [5] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вирішення комплексу завдань, пов'язаних з розвитком, оцінкою і управлінням економічного потенціалу підприємства у рамках системи загального оперативного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із законом розвитку, відповідно до якого кожна матеріальна система прагне досягти найбільшого сумарного потенціалу при проходженні усіх етапів життєвого циклу значення економічного потенціалу і елементів, що входять до його складу, на різних етапах життєвого циклу буде неоднорідне.

Таким чином, закон розвитку у рамках економічного механізму в аналітичному виді має вигляд:

$$EПП_z = \sum_{i=1}^n (EP_{iz}), \quad (1)$$

де $EПП_z$ – економічний потенціал підприємства на z етапі життєвого циклу;

EP_{iz} – потенціал ключових елементів економічного потенціалу в i -й характеристиці (кадри, виробництво, фінанси, науково-технічний розвиток) на j етапі.

$$\sum_{z=1}^5 (K_z \times EПП_z) \rightarrow C^k_{EПП}, \quad (2)$$

де K_z – ваговий коефіцієнт впливу кожного попереднього значення потенціалу на наступні;

$C^k_{EПП}$ – конкурентоспроможність економічного потенціалу підприємства, яка визначається стратегією розвитку.

$$K_z = F_z(K_{z+1}, \dots, K_5), \quad (3)$$

де $F_z(K_{z+1}, \dots, K_5)$ – функція подібного впливу.

Перша формула в представленому співвідношенні розраховує економічний потенціал на кожному етапі життєвого циклу. В той же час необхідно відмітити певну умовність у співвідношенні (1), оскільки в даному випадку економічний потенціал є сумою часткових потенціалів, то існує також деяка залежність, яка визначає параметри впливу кожної із складових.

Друга і третя формули визначають найбільш прийнятний коефіцієнт впливу величини кожного попереднього значення потенціалу конкретного етапу життєвого циклу підприємства на наступні, шляхом підбору функції F_j .

З представленої таблиці 1 випливає, що на різних стадіях життєвого циклу організації вплив конкретного елемента економічного потенціалу різний. В той же час окрім диференціації за етапами життєвого циклу, оцінка економічного потенціалу повинна враховувати певне співвідношення в структурі економічного потенціалу за елементами, видами і ступенем відповідності цілям розвитку, а також значущість чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Усі використовувані і відомі нині методи векторної оптимізації безпосередньо або побічно зводять вирішуваних завдання до завдань скалярної оптимізації, тобто у рамках конкретної проблеми часткові критерії $C^k_{EПП} = F_i(EП)$, $I = \overline{1, n}$ об'єднуються в складний критерій виду: $F(EП) = Ш(F_1(EП), F_2(EП), \dots, F_n(EП))$, який потім максимізується або мінімізується.

Основна складність цієї проблеми полягає, передусім в суперечності цілей, що переслідуються підприємством, в цілому, що часом виражається в суперечності напрямів розвитку елементів економічного потенціалу. І тим самим виникає необхідність вибору основного складного критерію так, щоб отримати його в результаті проникнення в суть процесу функціонування підприємства, його стратегічних цілей, і економічного потенціалу, покликаною забезпечити реалізацію подібних цілей в довгостроковій перспективі.

Розкриваючи об'єктивно існуючі взаємозалежності між елементами економічного потенціалу, а саме, розвиток інноваційного потенціалу неможливий без відповідного розвитку персоналу, у свою чергу, розвиток виробничого потенціалу в частині нарощування виробничої потужності неможливий без відповідного рівня фінансового потенціалу і т.д.

Таблиця 1

Характер взаємовпливу елементів економічного потенціалу на основних стадіях життєвого циклу підприємства

Стадії життєвого циклу організації	Елементи економічного потенціалу підприємства			Науково-технічний потенціал
	Виробничий потенціал	Кадровий потенціал	Фінансовий потенціал	
Формування	Помірний вплив. Організація виробничого процесу і прагнення розширення виробничої потужності в умовах ускладненості доступу на ринок збуту	Значний вплив при гострій нестачі персоналу, ентузіазмі в конфліктності керівництва	Значний вплив при гострій нестачі власних джерел фінансування і пошуку додаткових можливостей для реалізації програм розвитку	Слабкий вплив за відсутності налагоджених каналів інформації, невідпрацьованій системі нововведень технологічній залежності
Розвиток	Значний вплив. Нарощування виробничої потужності. Гнучкість виробничого процесу в умовах ускладненості доступу на нові ринки збуту і пошуку доступного ресурсного забезпечення	Значний вплив. Формування основ організаційної культури. Невирішені (переважно) проблеми з кваліфікованим персоналом, формування програм розвитку кадрів	Помірний вплив. Пошук каналів додаткового фінансування програм розвитку. Стабілізація фінансового стану	Значний вплив. Підтримка інновацій. Спроба пошуку додаткових каналів надходження інформації. Технологічна стабілізація. Новагорські розробки
Зрілість	Помірний вплив. Пошук інтенсивних методів нарощування виробничої потужності. Оптимізація виробничої програми. Налагодження партнерства. Доступ до джерел сировини	Помірний вплив. Послаблення ентузіазму. Ризик зростання конфліктних ситуацій. Відсутність ефективної системи розвитку персоналу і системи мотивації.	Слабкий вплив. Збереження фінансової стабільності. Спроба формування ефективних інвестиційних проектів	Помірний вплив. Спроба формування і реалізації напрямів технічного розвитку. Технологічна стійкість
Стагнація	Слабкий вплив при відсутності інтенсивного розвитку і спробі збереження екстенсивного розвитку. Втрата «виробничої ініціативи»	Слабкий вплив. Пасивність керівництва. Нездатність швидкого реагування на зміни ринку. Подальше нарощення внутрішніх протиріч	Значний вплив. Спроба реанімації за рахунок власних і залучених засобів за відсутності ефективної фінансової стратегії.	Слабкий вплив. Відсутність підтримки інновацій. Складність надходження інформації зважаючи на зайву формалізованість комунікаційних каналів
Занепад	Слабкий вплив. Відсутність програм розвитку виробництва, за відсутності можливості адекватної реакції на ринкову кон'юнктуру. Ризик «поглинання» конкурентами	Слабкий вплив. Консерватизм в управлінні	Значний вплив. Сильна нестача коштів. Відсутність програм фінансування і формування програм виходу з кризи	Слабкий вплив. Втрата технологічної конкурентоспроможності. Відсутність нововведень.

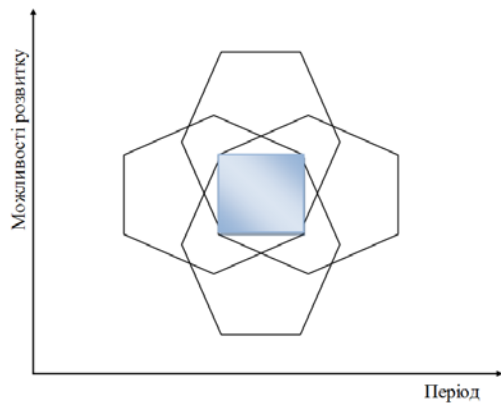


Рис. 1. Визначення пріоритетного напрямку підвищення економічного потенціалу підприємства

В результаті – маючи в розпорядженні часткові критерії і складний критерій, отримуємо можливість побудови оптимального критерію для формування моделі пріоритетного напрямку підвищення економічного потенціалу (рис. 1).

Побудова подібної моделі в реальному масштабі часу в умовах нестабільного зовнішнього середовища з урахуванням обумовленої взаємозалежності досить складна. Представляється можливим оптимальну модель розвитку сконструювати з множини управлінських рішень, які аналізуються, агрегуються і оптимізуються на основі множин:

$$U_{EIT} = \{U_{EIT1} \cup U_{EIT2} \cup U_{EIT3} \cup U_{EIT4}\}, \quad (4)$$

Що й складає стратегію поведінки підприємства при здійсненні підвищення економічного потенціалу на кожному з етапів його виробничо-господарської діяльності. Шуканим критерієм і буде область перетину вищезазначених чотирьох множин (рис. 1).

Висновки з даного дослідження. Таким чином, завдання виявлення особливостей теоретико-методологічного підходу до оцінки потенціалу підприємства у рамках економічного механізму розвитку полягає не лише у виділенні існуючих підходів до оцінки потенціалу, але також і до розробки принципових основ побудови системи критеріїв оцінки елементів економічного потенціалу, визначення структури і складу елементів механізму підвищення економічного потенціалу підприємства.

Література

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения) / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 2001. – 151 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1984. – 196 с.
3. Воронкова А.Е. Проблемы конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Е. Воронкова, В.Н. Пономарев, Г.И. Дибнис. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
4. Свободин В.А. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.А. Свободин // Вестник статистики. – 2004. – № 10. – С. 7–12.
5. Фигурнов Э.Б. Производственный потенциал социалистического общества / Э.Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. С. 15–19.

References

1. Abalkin L.I. Konechnye narodnokhozyaystvennye rezul'taty (sushchnost', pokazateli, puti povysheniya) / L.I. Abalkin. – M.: Ekonomika, 2001. – 151s.
2. Anchishkin A.I. Prognozirovaniye rosta sotsialisticheskoy ekonomiki / A.I. Anchishkin. – M.: Ekonomika, 1984.– 196 s.
3. Voronkova A.E. Problemy konkurentosposobnogo potentsiala predpriyatiya / A.E. Voronkova, V.N. Ponomarev, G.I. Dibnis. – K.: Tekhnika, 2000. – 152 s.
4. Svobodin V.A. Proizvodstvennyy potentsial sel'skokhozyaystvennogo predpriyatiya i otsenka effektivnosti ego ispol'zovaniya / V.A. Svobodin // Vestnik statistiki. – 2004. – № 10. – S. 7–12.
5. Figurnov E.B. Proizvodstvennyy potentsial sotsialisticheskogo obshchestva / E.B. Figurnov // Politicheskoe samoobrazovanie. – 1982. – № 1. S.15–19.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р. Надрукована/Printed : 19.8.2013 р.

УДК 338.12 : 338.22.021.1

Ю.М.ЛЕЛЮК

Полтавська державна аграрна академія

ЗМІНИ В МЕХАНІЗМІ ЦИКЛОУТВОРЕННЯ ТА В АНТИЦИКЛІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ В КОНТЕКСТІ ПОСДНАННЯ РІЗНИХ РІВНІВ АНАЛІЗУ

В статті обґрунтовується необхідність аналізу сучасних змін в процесах циклоутворення з позицій розгляду національної економіки як складової частини систем іншого порядку та іншої ієрархічної структури, зокрема – системи міжнародної економіки та еколого-соціо-господарської системи. Доведено, що фактори циклоутворення при зміні рівня аналізу змінюють власні сутнісні характеристики і з факторів зовнішніх стають внутрішніми. Проаналізовано основні напрямки відповідної зміни спрямованості антициклічного регулювання. За допомогою гіпотези екологічної кривої Кузнеця проілюстровано рух економіки в межах «кризової циклічності». Обґрунтовано необхідність використання теорій розвитку замість теорій економічного зростання як теоретико-методологічної основи сучасної антициклічної політики.

Ключові слова: механізм циклоутворення; внутрішні та зовнішні фактори економічного циклу; антициклічна політика; гіпотеза екологічної кривої Кузнеця; еколого-соціо-господарська система; теорії розвитку.

CHANGES TO THE CYCLE FORMATION MECHANISM AND COUNTERCYCLICAL POLICY IN THE CONTEXT OF DIFFERENT ANALYSIS LEVELS

Abstract. The paper argues the case for the analysis of contemporary changes in the cycle formation processes from the perspective of the national economy consideration as a part of other systems and hierarchical structures, in particular of the international economy and ecological and socio-economic system.

It is proved that the cycle creation factors are modifying their essential characteristics at changing the analysis level. The financial and environmental factors of modern cycle were analyzed. The main transformation directions of countercyclical regulation trends were shown. The author illustrates the movement of the economy within the "crisis cycle" by the means of Kuznets curve environmental hypothesis.

The article deals with the necessity of using development theories instead of economic growth ones as the theoretical and methodological foundations of modern countercyclical policy. It is shown that the current national countercyclical policies should be consistent with similar policies of other countries to prevent the occurrence of additional negative resonance vibrations. They should refocus themselves on the acyclic nature of activities for the formation of balanced economic conditions within the ecological environment.

Keywords: cycle formation mechanism, internal and external factors of the economic cycle, countercyclical policy, the hypothesis of environmental Kuznets' curve, environmental and socio-economic system, development theories.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Формою існування економічної матерії виступає циклічність [1, с.31], тому проблеми, пов'язані із формуванням механізму циклоутворення та особливостями прояву поліциклічної динаміки економічних систем вивчаються економічною наукою досить давно. Але особливу увагу до зазначених питань професійна економічна спільнота починає приділяти саме в періоди кризових потрясінь. Розгортання глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2010 років зумовило формування об'єктивних передумов для виходу на якісно новий рівень аналізу процесів циклоутворення – рівень не національної, а міжнародної (точніше – глобальної) економічної системи.

Міжнародна економічна система не є механічною сукупністю або арифметичною сумою національних економік. Це якісно нове утворення, складні внутрішні взаємозв'язки якого формуються з урахуванням не стільки механіки, скільки синергії політико-економічних процесів. Відповідно і механізм циклоутворення при переході до якісно нового рівня аналізу зазнає суттєвих змін, адже міжнародна економіка є більш складною формою економічної матерії, якій притаманна і більш ускладнена форма існування.

Визначення основних напрямків зміни механізму циклоутворення при переході до аналізу міжнародної економіки не є суто теоретичною проблемою. Подолання руйнівних наслідків кризи та забезпечення посткризового розвитку вимагає релевантного антициклічного регулювання. Забезпечити таке регулювання уряди країн світу можуть лише на адекватній теоретико-методологічній основі, яка формується, перш за все, на розумінні сучасних особливостей процесів циклоутворення. Більше того, національна антициклічна політика повинна бути узгоджена з антициклічним регулюванням інших країн світу в межах забезпечення нормального функціонування та розвитку світового господарства в цілому. Ігнорування теоретичного підґрунтя виваженої антициклічної політики, зведення її до оперативних заходів по «терміновому гасінню пожежі» в межах конкретної національної економіки, неузгодженість форм та методів антициклічного регулювання між країнами врешті-решт призводить до вкрай низької ефективності такої політики та перетворенню її на проциклічну, на додатковий фактор національної та світової нестабільності, що зумовлює посилення руйнівних циклічних коливань.

Аналіз останніх досліджень. Необхідність проведення аналізу феномена світової фінансово-економічної кризи на основі нових методологічних підходів обґрунтовується в роботах А.Гальчинського, А.Гриценко, Т.Артьомової, Н.Гражевської та інших вітчизняних економістів. Специфіка прояву кризи в умовах функціонування української економіки аналізується в працях В.Гейця, Я.Жаліла, А.Задої, І.Крючкової, І.Тараненка та інших. В той же час проблеми аналізу специфіки «запуску» та функціонування механізму сучасного циклу, а також пов'язані з ними проблеми пошуку форм та методів ефективного антициклічного впливу держави на процеси циклоутворення потребують подальшого більш глибокого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для розуміння сутності механізмів циклоутворення необхідний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів економічного циклу. Відповідно і антициклічне регулювання повинно формуватися із урахуванням його впливу на внутрішні фактори, оскільки тільки в цьому випадку таке регулювання може бути ефективним. Але при зміні рівня аналізу – зокрема, при переході від аналізу національної економіки до аналізу економіки міжнародної – відбувається зміна як характеру дії факторів циклоутворення (зовнішні для національної економіки можуть ставати внутрішніми для міжнародної економіки), так і форм взаємозв'язку між ними (зміна причинно-наслідкових зв'язків, зміни в ієрархії взаємозв'язків тощо). Необхідність зміни «рівня аналізу» з національного на міжнародний зумовлена глобальним характером світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 років, що свідчить про якісні перетворення як в структурі економічної матерії, так і у формах її існування. Відповідно, формування ефективного антициклічного регулювання неможливе без урахування зазначених змін. Усвідомлення необхідності аналізу змін в процесах циклоутворення повинно стати передумовою переходу до якісно нового рівня антициклічного регулювання – як національного, так і в межах міжнародних економічних відносин. Окреслена сфера досліджень потребує від професійної наукової економічної спільноти більш ґрунтовних розробок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є обґрунтування основних напрямків змін, що відбуваються в процесах циклоутворення при переході від рівня аналізу окремої національної економіки до рівня аналізу міжнародної економіки в цілому, від рівня уособленої економічної системи – до рівня еколого-соціо-економічної системи, а також визначення напрямків формування системи антициклічного регулювання, релевантної змінам у механізмі сучасного циклу.

Виклад основного матеріалу. Розуміння економічної системи як самостійної було необхідним для аналізу внутрішніх механізмів її самоорганізації та самооновлення. На певному етапі розвитку економічної науки такий підхід до аналізу економічної системи можна вважати методологічно обґрунтованим і доцільним. Але поглиблення аналізу вимагає урахування зв'язків даної економічної системи з системами інших рівнів та іншого порядку. Ми вважаємо, що національна економічна система повинна розглядатися, по-перше, як складова в системі інших національних економік, тобто як функціональна частина системи міжнародної економіки, а по-друге, як органічна частина еколого-соціо-економічної системи. Зазначені дві площини аналізу економічної системи не вступають у протиріччя, а є результатом виокремлення різних «кутів зору» при розгляді особливостей функціонування певного виду економічної матерії.

Як на наш погляд, саме перехід до іншого рівня аналізу і відмова від абсолютизації розгляду національної економічної системи як самостійного незалежного утворення, дозволить сформувати передумови подолання ситуації, що характеризується неможливістю виконання економічною наукою своєї прогностичної функції. Дійсно, про кризу економічної науки стали особливо часто згадувати в зв'язку з тим, що теоретичні підвалини антициклічного регулювання виявилися нездатними забезпечити дієвість заходів антициклічної політики для виходу з кризи 2008–2010 років. Ми вважаємо, що однією з важливих причин формування подібної ситуації стала абсолютизація аналізу національної економічної системи як самостійної в межах теоретико-методологічного економічного аналізу.

Перехід до розгляду національної економічної системи як складової систем іншого порядку та інших рівнів вимагає глибокого аналізу змін, які виникають в зв'язку з таким переходом, в формі існування економічної матерії – циклах. В першу чергу це стосується зміни сутнісних характеристик факторів циклоутворення. Дійсно, на поверхні явищ найбільш яскравою особливістю глобальної кризи 2008–2010 років виступає її фінансова характеристика. З'являються публікації, в яких обґрунтовується положення про те, що надування та схлопування «фінансових бульбашок» в сучасних умовах є формою прояву економічних криз і розвиток економіки в цілому без них вже неможливий [2]. На наш погляд, історія фінансових потрясінь, які пережило людство в період індустріального розвитку, яскраво підтверджує положення марксистської теорії про те, що капітал на певному етапі не може знайти прибуткового використання в реальному секторі виробництва і переходить у сферу фінансових спекуляцій. За Марксом, така ситуація зумовлюється відставанням зростання заробітної плати від збільшення продуктивності праці і, відповідно, розривом між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Зрозуміло, що загальна зміна умов, в яких функціонує сучасна економічна система, призводить і до певної модифікації процесів відриву фінансового капіталу від реального сектору економіки. Так, «фінансові бульбашки» надуваються та схлопуються набагато швидше, ніж раніше; механізм їх утворення змінюється під впливом використання фінансових деривативів; результати «схлопування» переходять національні межі і можуть мати негативний вплив на світову економіку в цілому тощо. Але незмінним залишається той факт, що перехід капіталу у фінансову сферу із сфери виробництва, його відрив від реальної оцінки вартості активів, його самостійне існування у формі «життєвого циклу фінансової бульбашки» тощо – породжується самою економічною системою і виступає як внутрішній фактор впливу на механізм сучасного циклу. Інше справа, що процеси глобалізації економічного життя вже створили передумови, коли динаміка фінансового капіталу перестала бути «внутрішньою проблемою» конкретної національної економіки: варто пригадати, що поштовхом для схлопування глобальної фінансової бульбашки під час кризи 2008–2010 років став обвал іпотечного ринку США. Саме це, як на наш погляд, зумовлює особливість сучасних процесів циклоутворення: тісний взаємозв'язок національних економік створює передумови практично миттєвого «імпорту» циклічних коливань, пов'язаних із негативною зміною кон'юнктури на фінансових ринках. Проблема полягає в тому, що ефективних «заходів протидії» на національному рівні практично не існує, оскільки антициклічне регулювання має сенс лише тоді, коли спрямоване на внутрішні фактори циклоутворення. В той же час, якщо розглядати національну економічну систему як складову міжнародної економіки, то ситуація змінюється. Для міжнародної економіки схлопування фінансової бульбашки в будь-якій національній системі виступає як фактор внутрішній, якій може бути об'єктом ефективного антициклічного регулювання. Але подібне антициклічне регулювання повинно мати не вузьконаціональний, а міжнародний характер. Отже, аналіз фінансових складових сучасного механізму циклу неминуче призводить до усвідомлення необхідності зміни світової фінансової архітектури. Тільки спільними зусиллями урядів країн світу в межах міжнародної економіки як цілісного утворення можна здійснювати антициклічну політику, спрямовану на недопущення (або, принаймні, пом'якшення руйнівних наслідків) глобальних криз. Зрозуміло, що узгодження такої політики вимагає принципово нового рівня взаємодії між національними економіками, досягти якого, напевно, найближчим часом не вдасться. З іншого боку, антициклічне регулювання в межах національних економік вже не здатне забезпечити необхідний рівень ефективного захисту своєї економічної системи від руйнівного впливу глобальних циклічних коливань. В зв'язку з цим економічна наука вже починає пошук теоретико-методологічних основ глобального антициклічного державного регулювання, яке б повною мірою враховувало специфіку сучасного етапу розвитку людської цивілізації [3].

Не дивлячись на важливість впливу фінансового фактору на сучасні процеси трансформації механізму економічного циклу, ми вважаємо, що більш суттєве значення має екологічний фактор циклоутворення. Переважна більшість теорій циклу безпосередньо пов'язані із теоріями економічного зростання. В класичній політичній економії економічне зростання розглядалося в контексті протиріччя між землею, яку кількісно збільшити не можна, та працею, яку можна збільшити кількісно. Капітал виступав як проміжне благо, що відкладається про запас; він сприяв кількісному нарощуванню праці і дозволяв розв'язати проблему економічного зростання. Темп збільшення суспільного продукту вважався функцією від норми прибутку на капітал, звідси і особлива увага до питань нагромадження капіталу. Ця філософія розуміння економічного зростання логічно проявлялася і в теоріях економічного циклу: оновлення капіталу, інновації в капітальних ресурсах тощо – ось на чому робиться наголос при розгляді механізму циклоутворення. Проблема відтворення природного фактору спочатку практично не розглядається, а пізніше виникає впевненість, що нові технології дозволять вирішити і екологічні проблеми.

Поступова заміна теорій економічного зростання та теорії економічного розвитку призводить до розуміння обмеженості природного фактора. Але в теоріях циклу це поки що не знаходить повного і всебічного відображення. Між тим, ігнорування обмеженості природного фактора спотворює розуміння дії механізму циклоутворення. Забруднення навколишнього середовища та знищення його здатності до самовідтворення не включається до витрат виробництва і не збільшує їхню загальну величину. Таким чином, через механізм циклоутворення не відбувається релевантне скорочення сукупного попиту і макроекономічна рівновага формується без урахування екологічного фактору. Подібне порушення дії внутрішніх механізмів економічного циклу заважає створенню передумов для вирішення екологічних проблем навіть в періоди поживлення та піднесення.

Якщо виходити з аналізу національної економічної системи, то екологічний фактор виступає як зовнішній по відношенню до неї і спрямовувати антициклічне регулювання на вирішення екологічних проблем безглуздо, оскільки воно приречене на неефективність. Але якщо економічну систему аналізувати як підсистему більш складного утворення – еколого-соціо-господарської системи, яка має певний потенціал самоорганізації в межах підтримки її стаціонарних станів [4], то економічна циклічна динаміка стає підсистемою циклічних коливань більш високого порядку, а екологічний фактор виступає як внутрішній фактор механізму циклоутворення. Це означає, що з позицій еколого-соціо-господарської системи антициклічне регулювання не тільки може, але й повинно мати екологічну спрямованість. Перехід до рівня аналізу еколого-соціо-господарської системи веде до відмови від абсолютизації економічного зростання як стратегічної мети; натомість на перший план виходять проблеми розвитку. Відповідно економічне циклоутворення формується під впливом циклічної динаміки інших рівнів ієрархії системи і, в свою чергу, здійснює вплив на розвиток соціальної і екологічної систем. Таким чином, розуміння економіки як підсистеми еколого-соціо-господарської системи неминує призводити до необхідності відмови від теорій виключно економічного зростання і переходу до теорій розвитку усієї системи (таких, наприклад, як теорія сталого розвитку), що суттєво змінює теоретико-методологічні підходи до аналізу циклів та формування антициклічної політики.

В зв'язку з цим доцільно розглянути вплив природного фактору на економічне зростання, механізм циклу та антициклічне регулювання за допомогою гіпотези екологічної кривої Саймона Кузнеця. Крива Кузнеця показує взаємозв'язок між темпами економічного зростання та ступенем нерівномірності розподілу доходів. Із збільшенням темпів економічного зростання, що знаходить свій вираз у збільшенні валового внутрішнього продукту на душу населення, спочатку зростає і нерівність у доходах, але після досягнення певного рівня розвитку економіки кривизна зростання нерівності в доходах зменшується і починається спад. Загальний вигляд кривої Кузнеця описується перевернутою U-подібною кривою.

В 1990-х роках крива Кузнеця була використана для того, щоб описати співвідношення між зростанням ВВП на душу населення та рівнем екологічного навантаження. Низький рівень доходу сприяє тому, що суспільство більше цінує прирощення доходу, ніж зниження якості навколишнього середовища. При цьому активно розвиваються екологічно «брудні» виробництва – хімічна промисловість, металургія тощо. Але поступово із зростанням доходу підвищуються вимоги до якості навколишнього середовища. Держава починає активно використовувати фіскальні важелі (екологічні податки) та нормативно правове-регулювання екологічних відносин. Разом з тим змінюється і структура виробництва – наприклад, зростає питома вага виробництва послуг. Все це зменшує рівень екологічного навантаження. Отже, екологічна крива Кузнеця фактично має той самий вигляд, що і крива Кузнеця в її класичному варіанті [5, с.53].

На перший погляд здається, що екологічна крива Кузнеця є яскравою ілюстрацією технологічного оптимізму, притаманного теоріям економічного зростання: розвиток технологій, збільшення обсягів виробництва автоматично призводять до збільшення ВВП на душу населення, що зумовлює зниження екологічної деградації. Але на практиці проблема полягає в тому, що визначити точку переходу від висхідної ділянки екологічної кривої до її спадної ділянки для кожної конкретної національної економіки досить важко, оскільки на неї впливає безліч факторів, серед яких історично обумовлений рівень добробуту населення, особливості національної економіки та її технологічної структури, специфіка видів забруднення тощо. Цілком ймовірно виникнення такої ситуації, коли досягнення точки переходу на екологічній кривій потребує виходу на такий рівень екологічної деградації, який характеризується неможливістю повного або часткового відновлення. Інакше кажучи, очікування необхідного рівня ВВП на душу населення, здатного автоматично вирішити проблеми екологічного забруднення, може означати повне і остаточне руйнування екологічного середовища, придатного для існування людини як біологічного виду. Це зумовлює необхідність активного державного втручання в процеси забезпечення та збереження екологічної рівноваги.

Екологічну криву Кузнеця часто називають гіпотезою екологічної кривої. З одного боку, це зумовлено тим, що форма кривої підтверджується емпіричними даними тільки для SO_2 і не знаходить однозначного підтвердження для інших видів викидів. З іншого боку, хоча закономірність і спостерігається, але на тлі зростання загальної кількості викидів, тобто крива ілюструє залежність між рівнем ВВП на душу населення і темпами збільшення викидів, а не їх абсолютним розміром. Але в будь-якому випадку, прийнявши як гіпотезу існування подібної залежності, ми приходимо до висновку про необхідність регулюючої ролі держави для забезпечення не стільки економічного зростання будь-якою ціною, скільки економічного розвитку еколого-соціо-господарської системи в цілому. Можливі варіанти державного впливу на ситуацію можна проілюструвати за допомогою екологічної кривої Кузнеця.

Приймаючи за точку переходу на екологічній кривій Кузнеця точку А (рис. 1), позначимо допустимий рівень забруднення лінією, що виходить з точки В. Зрозуміло, що пасивне очікування моменту, коли суспільство досягне необхідного рівня доходу і почне активно фінансувати заходи по збереженню навколишнього середовища, може мати досить сумні наслідки – зберегти буде вже нічого. В економічній літературі в зв'язку з цим з'являється обґрунтування так званого коридору – на наш погляд, використання терміну потребує уточнення: горизонтального коридору. Його межі позначені на рис. 1 лініями, що виходять з точок С і D. Даний горизонтальний коридор розвитку означає, що держава намагається не допустити посилення деградації екологічного середовища доти, доки зростання доходу на душу населення не створить передумови для саморегулювання процесів, необхідних для зменшення

екологічного навантаження.

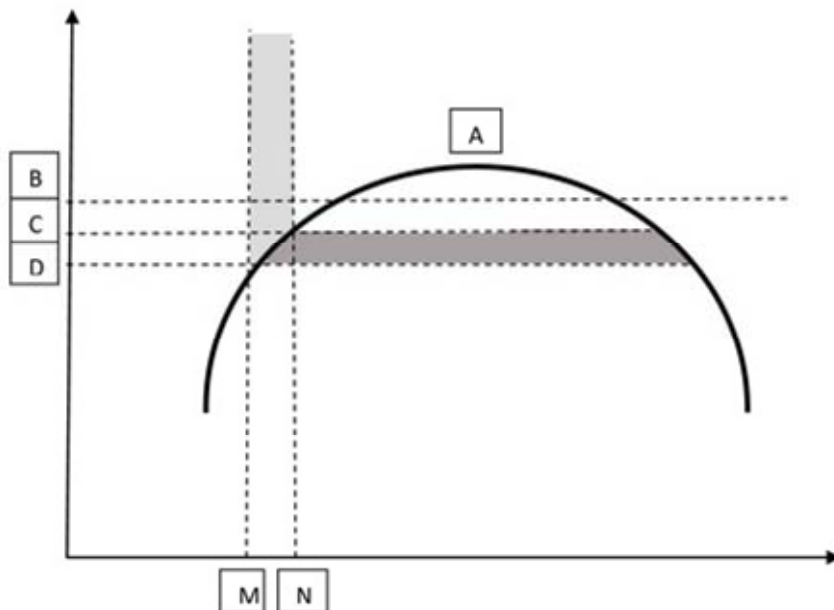
Рівень деградації навколишнього
середовища

Рис. 1. Графічна ілюстрація гіпотези екологічної кривої Кузнеця із горизонтальним та вертикальним «коридорами розвитку»

Практична реалізація державної політики для забезпечення руху «горизонтальним коридором», без сумніву, унеможливиться так званою «кризовою циклічністю» економіки, коли коливання здійснюються в межах двох фаз «криза-пожвавлення», але докорінного розв'язання протиріччя циклу не відбувається. Особливість сучасної фінансово-економічної кризи як раз і полягає в тому, що вона створює передумови для «кризової циклічності» національних економік [6]. В цій ситуації швидке зростання рівня ВВП на душу населення стає доволі проблематичним. Даний показник може коливатися в певних межах, але не формувати зростаючого тренду. Графічною інтерпретацією подібної ситуації може, як на наш погляд, стати «вертикальний коридор», межі якого на рис. 1 визначаються лініями, що виходять з точок M та N, які характеризують мінімальне та максимальне значення величини ВВП на душу населення в період «кризової циклічності». Як видно на рисунку, вертикальний коридор ілюструє ситуацію, коли залежність між рівнем доходу на душу населення та ступенем екологічної деградації виходить за межі екологічної кривої. При цьому зміни у величині ВВП на душу населення в межах їх коливання ведуть до постійного погіршення екологічної ситуації та зростання екологічного навантаження. Це відбувається внаслідок того, що не спрацьовує механізм циклічного оновлення (оскільки в межах «кризової циклічності» існує тільки дві фази циклу) і не відбувається впровадження екологозахисних та екологозберігаючих технологій.

Рух економічної системи горизонтальним та вертикальним «коридорами» є, без сумніву, лише ілюстрацією моделювання відповідних процесів. Але навіть на такому рівні абстрагування наведена модель показує необхідність забезпечення не стільки економічного зростання через збільшення ВВП на душу населення, скільки створення передумов для розвитку загальної еколого-соціо-господарської системи. Забезпечення економічного зростання шляхом деградації навколишнього середовища, загострення морально-етичних проблем, звуження можливостей для духовного зростання, зниження ступеня довіри в суспільстві тощо є абсолютно недопустимими. Тому забезпечення посткризового розвитку як національних, так і світової економіки повинен базуватися на теоріях розвитку, а не на теоріях економічного зростання.

Для антициклічної політики розуміння цього факту означає зміну теоретико-методологічних засад формування і переорієнтацію з антициклічного характеру спрямованості заходів на ациклічний характер. Йдеться про поступове «переведення» антициклічного регулювання із сфери здійснення оперативних заходів по негайному усуненню наслідків циклічних коливань до сфери превентивних заходів для забезпечення сталого розвитку всієї еколого-соціо-господарської системи.

Висновки. Зміни в сучасному механізмі циклоутворення і породжені ними зміни в антициклічній політиці мають два основні «вектори спрямування». Перш за все, це «самостійний» розвиток фінансового сектору, динаміка якого безпосередньо впливає на механізм зародження та розгортання економічного циклу. При цьому рівень розвитку та «відірваності від виробництва» національного фінансового сектору може мати не такий значний вплив на економічну систему країни, як «імпортовані» циклічні коливання, викликані утворенням та схлопуванням «фінансової бульбашки» в економічно розвинених країнах. Тому перехід від рівня аналізу «національна економічна система» до рівня аналізу «міжнародна економічна система» неминуче призводить до висновку про залежність глобальних механізмів циклоутворення від динаміки фінансового капіталу, незалежно від його країни походження. Для антициклічного регулювання це означає нагальну потребу хоча б у узгодженні форм та методів антициклічної політики з метою не допустити ситуації, коли антициклічні заходи однієї країни нівелюються антициклічними

заходами іншої, а взяті як єдине ціле – виступають фактором підвищення рівня нестабільності у світовій економіці в цілому. Другий «вектор спрямування» сучасних змін в процесах циклоутворення – це урахування дії екологічного фактору. На рівні національних економік екологічний фактор в механізмі циклу практично не враховується, так би мовити «виноситься за дужки». Але при розгляді еколого-соціо-господарської системи в межах не тільки конкретної держави, але й в планетарному масштабі, знехтувати рівнем екологічної деградації в процесі забезпечення економічного зростання (в тому числі і при виході з кризи) вже неможливо. Для антициклічного регулювання урахування екологічного фактору циклоутворення означає відмову від теорій зростання і перехід до теорій розвитку як теоретико-методологічної бази. Подібний перехід повинен змінити спрямованість антициклічної політики і зорієнтувати її переважно на формування передумов забезпечення розвитку еколого-соціо-господарської системи в цілому.

Урахування змін, що спостерігаються в механізмі циклічної динаміки при переході від рівня аналізу уособленої національної економіки до рівнів її аналізу як органічної складової міжнародної економічної системи та еколого-соціо-господарської системи, дозволить вийти на якісно новий рівень антициклічного регулювання, здатного забезпечити збалансований розвиток людського суспільства в межах існуючого екологічного середовища.

Література

1. Румянцева С.Ю. Проблема движения экономической материи и механизм экономического цикла / С.Ю. Румянцева // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1(41). – С. 29–34.
2. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Дементьев В.Е. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с. – (Препринт WP/2009/252).
3. Григорьев Л.М. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ / Л.М. Григорьев, А.А. Курдин // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 4–28.
4. Гринів Л.С. Екологічна економіка / Гринів Л.С. – Львів: Магнолія, 2010. – 360 с.
5. Іншеков Є.М. Екологічна крива Саймона Кузнеца: погляд з позицій ефективності енерговикористання на прикладі України / Є.М. Іншеков, О.С. Дробаха // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2009. – № 1. – С. 50–57.
6. Зойдов К.Х. Кризисная цикличность и методология антикризисного регулирования переходной экономики России / К.Х. Зойдов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 2. – С. 96–110.

References

1. Rumyantseva S.Yu. Problema dvizheniya ekonomicheskoi materii i mekhanizm ekonomicheskogo tsikla/ S.Yu.Rumyantseva //Problemy sovremennoi ekonomiki. - 2012. - №1(41). - S.29-34.
2. Dement'ev V.E. Dlinnye volny ekonomicheskogo razvitiya i finansovye puzyri/ Preprint # WP/2009/252 – М.: TsEMI RAN, 2009. – 88s.
3. Grigor'ev L.M. Mekhanizmy global'nogo regulirovaniya: ekonomicheskii analiz/ L.M.Grigor'ev, A.A.Kurdin //Voprosy ekonomiki. – 2013. - №7. – S.4-28.
4. Griniv L.S. Ekologichna ekonomika. – L'viv: Magnoliya- 2006, 2010. – 360 s.
5. Inshekov E.M., Drobakha O.S. Ekologichna kriva Saimona Kuznetsa: poglyad z pozitsii effektivnosti energovikoristannya na prikladi Ukraїni//Energetika: ekonomika, tekhnologii, ekologiya. - №1. – 2009. – S.50-57.
6. Zoidov K.Kh. Krizisnaya tsiklichnost' i metodologiya antikrizisnogo regulirovaniya perekhodnoi ekonomiki Rossii/K.Kh.Zoidov//Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii. - №2. – 2001. – S.96-110.

Рецензія/Peer review : 30.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

УДК 631.151.6:65.01:330.3:715.5

В.С. НІЦЕНКО

Одеський державний аграрний університет

АГРОЕКОЛОГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В роботі розкриваються основні проблеми сталого розвитку сільських територій, а також взаємозв'язок його складових (економічних, соціальних і екологічних). На основі оцінки екологічних ризиків, автором сформовано концептуальну схему продовольчої безпеки і сталого розвитку сільських територій та ролі в ній вертикально-інтегрованих аграрно-промислових підприємств

Ключові слова: сільські території, екологія, сталий розвиток, продовольча безпека, вертикально-інтегровані підприємства.

V. NITSENKO

Odessa State Agrarian University

AGROECOLOGICAL WAY OF VERTICAL INTEGRATED ENTERPRISES IN PROVISION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN RURAL TERRITORIES

Agroecological way of vertical integrated enterprises in provision of sustainable development in rural territories. The paper reveals the main problems of sustainable development of rural areas, and the relationship of its components (economic, social and environmental). Based on the environmental risk assessment, the author formed the conceptual scheme of food security and sustainable rural development and the role of vertically integrated agro-industrial enterprises. Substantiates the place and role of vertically integrated agro-industrial structures to ensure continued growth and development of rural areas, which concentrated their assets. Analysis of the most active players in the implementation of environmentally sound technology innovation of the manufacturing process.

Keywords: rural areas, ecology, sustainable development, food security, vertically integrated enterprises

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Територія сучасної України за своїм природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає одне з провідних місць у світі. При чому сільське господарство розглядається як основа продовольчої безпеки держави, що має на меті задоволення фізичних, економічних та соціальних потреб населення країни. Однак, поряд з цим, виникають проблеми ефективного використання наявних природних ресурсів. Через низький рівень матеріально-технічного забезпечення, культури землеробства, високі відсотки на кредити, нестачу оборотних коштів та ін. факторів наявний природно-ресурсний потенціал використовується неефективно та знаходиться на неналежному рівні (деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього природного середовища тощо). Ситуація також погіршується через глобалізацію економічних процесів, експлуатацією території країн, що розвиваються, та їх надр, розвиненими країнами та аграрними транснаціональними корпораціями. Тому питання, пов'язані з вирішенням протиріч у ході експлуатації оточуючого природного середовища, є вкрай актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні дослідження сталого розвитку знайшли відображення у працях закордонних вчених: А.А. Лейзеровіча, Д.Х. Медоуз, Р.В. Кейтс, Т.М. Перріс, Дж.М. Хулс та інших; вітчизняних: О.Г. Білоруса, М.А. Голубця, В.Г. Поліщука, В.Я. Шевчука та ін. Проблеми сталого розвитку агропромислового комплексу та сільського господарства України досліджуються Ю.Д. Біликом, Б.В. Буркинським, П.І. Гайдуцьким, З.В. Герасимчуком, А.С. Даниленком, С.І. Дем'яненком, Т.Г. Дударом, С.Л. Дусановським, А.М. Мірошніченком, Л.Я. Новаковським, П.Т. Саблуком, В.Н. Степановим, А.М. Третьяком, М.М. Федоровим, С.К. Харичковим, М.А. Хвесиком, В.В. Юрчишиним та іншими вченими. Наведені питання розкриваються в їхніх працях.

Метою роботи є визначення кола проблем, оцінки сучасного стану та шляхів покращення екологічної ситуації на селі, з залученням вертикально-інтегрованих формувань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В сільській місцевості України на 1 січня 2012 р. проживало 14328 тис. осіб, частка якого за 10 років скоротилася з 33,1% до 31,5%. Безпосередньо в сільському господарстві зайнято 3410,3 тис. осіб, оплата праці яких становить у середньому по галузі 1853 грн, що є одним з найнижчих показників серед інших секторів економіки.

Інвестиції, що надходять, не задовольняють потреб галузі у відтворенні та її інтенсифікації, хоча й зросли за 2001–2011 рр. більше, ніж в 10 разів і досягли 18183 млн грн (7,7% від загальних інвестицій в економіку) у 2011 р.

Ці та інші фактори унеможливають сталий розвиток сільських територій та характеризуються наступними проблемами:

1. Низький рівень ефективності сільськогосподарського виробництва, що не забезпечує розширеного відтворення. Так, урожайність зернових і зернобобових культур в Україні у 2010 р. становила 26,9 ц/га, а в Австрії – 53, Великобританії – 67,8, Данії – 58,7, Німеччині – 66,6, США – 68,6 ц/га. Середньорічний надій на одну корову дорівнює 4082 кг, у той же час в Великобританії – 7489, Данії – 8640, Канаді – 8202, США – 9593.

2. Низький рівень матеріального заохочування.

3. Безробіття, зuboжіння і міграція активного трудового населення до міст. Низький рівень оплати праці, відсутність достойних умов існування, спричинили відтік кваліфікованої робочої сили, що призвело до погіршення використання наявних ресурсів та зниження кінцевих результатів господарської діяльності підприємств.

4. Руїнування соціальної інфраструктури та вимирання сіл. Закриття шкіл, дитсадків, лікарень, будинків культури, підприємств житлово-комунального господарства унеможливує сталий розвиток сільського соціуму. Погіршуються санітарно-гігієнічні, соціально-побутові умови проживання на селі. З географічної карти щорічно зникає приблизно 20 сіл. З'являються так звані «білі плями», тобто покинуті, вимерлі села, інфраструктура яких майже або повністю зруйнована.

5. Деіндустріалізація сільського господарства. Протягом 20-и років (1990–2010) кількість наявних тракторів скоротилася до 151,3 тис. шт., що становить 30,4% від 1990 р., зернозбиральних комбайнів – до 32,1 тис. шт. (на 69,5%). В цілому сільське господарство забезпечене технікою на 50–55%, 80–90% якої відпрацювало по два і більше термінів амортизації.

За таких умов подальший розвиток сільського господарства є доволі проблематичним. Саме тому перехід до вертикальної інтеграції являється найбільш реальним способом вирішення вище наведених проблем.

На рівні уряду нашої країни у 2010 р. була прийнята концепція розвитку сільських територій до 2020 року. Згідно з програмою один із шляхів вирішення проблеми – забезпечення охорони навколишнього природного середовища та екологічної безпеки в результаті:

- виведення з інтенсивного обробітку деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених сільськогосподарських угідь;
- розвитку органічного сільськогосподарського виробництва;
- організації, розроблення та забезпечення виконання планів використання земельних, лісових та водних ресурсів [12].

В цілому на ці та інші цілі передбачалося виділити 148 млрд грн з державного бюджету та 152 млрд грн – з інших джерел.

Наведена схема (рис. 1) переконливо свідчить, що сталий розвиток залежить від трьох основних складових: економічного, соціального та екологічного.

Економічна складова повинна забезпечити раціональне використання наявних природних обмежених ресурсів, впровадження досягнень науки і техніки, застосування енерго- та ресурсозберігаючих

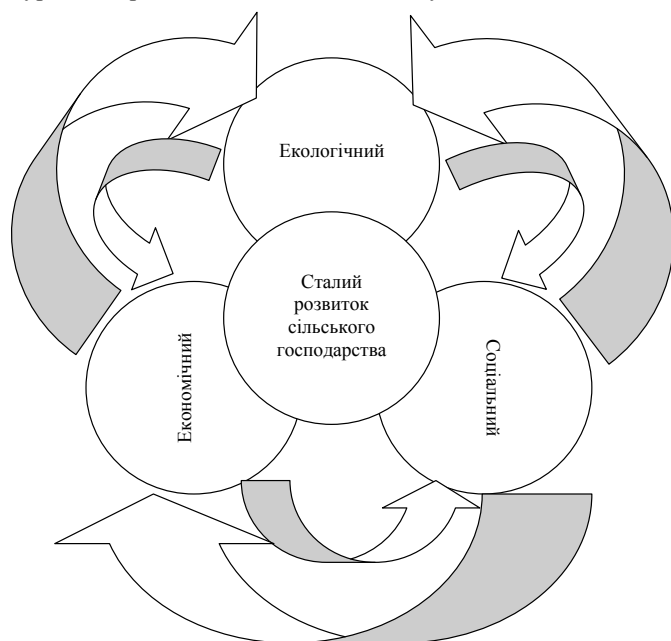


Рис. 1. Сталий розвиток сільського господарства та взаємозв'язок його складових

позитивних результатів, як наслідок – руйнування інфраструктури села.

Соціальний підхід передбачає збереження соціального, у т.ч. інтелектуального, капіталу на селі, стабільний розвиток суспільних і культурних систем, зменшення кількості конфліктів на селі, боротьбу з бідністю.

Намагаючись задовольнити власні життєві потреби, бідне населення у боротьбі за виживання вдається до надмірного вирубування лісів, нераціонального обробітку землі, що спричиняє ерозію ґрунтів, до хижацького використання рибних ресурсів та запасів дикої природи. Такі дії призводять до погіршення якості харчування та недотримання усталених стандартів безпеки харчової продукції.

Екологічна складова має забезпечити баланс біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери. Останнім часом підвищується екологічна загроза, внаслідок людської діяльності, зокрема: парниковий ефект та зміни клімату, зменшення озонового шару, кислотні дощі, втрати біорізноманіття (у ландшафтній зоні степу України в минулому столітті землі було перетворено на сільськогосподарські угіддя, тут майже не залишилося первинної вегетації, а площа незайманого степу становить лише 1% території), забруднення пестицидами (в Україні на сьогодні нараховується понад 22 тис тонн застарілих та заборонених до використання пестицидів, більше половини яких зберігається в непристосованих приміщеннях, що спричиняє значне забруднення ґрунтів, ґрунтових вод, сільськогосподарських рослин), радіонуклідами (в Україні сконцентровано 70 млн м³ радіоактивних відходів, які зберігаються на складах підприємств переробної промисловості), доступ до питної води та санітарії (лише 25% сільського населення в Україні має доступ до централізованої системи водопостачання та 18% – до системи водовідведення), знеліснення (ліси займають 14,3% території країни порівняно з 28% у 1850 році) [13, с. 20-23].

За даними Світового центру даних у 2011 р. за індексом сталого розвитку Україна посідала 73 місце серед 106 країн, у т.ч. за індексом екологічного виміру – 87 місце, індексом економічного виміру – 90 місце, індексом соціально-інституціонального виміру – 52 місце; за біологічною рівновагою – 64 місце, доступом до води – 47 місце, викидами CO₂ – 41 місце, дитячою смертністю – 40 місце.

У своєму дослідженні «Звіт живої планети 2012» екологічна група Всесвітній фонд дикої природи розглянула темпи споживання людьми ресурсів планети. Екологічний слід в Україні, відповідно до звіту, становить 3,19 га на особу. З них – 1,14 га орних земель, 0,03 га пасовищ, 0,17 лісів, 0,11 місць для риболовлі, 0,07 га землі для будинку. Таким чином, Україна опинилась на 51-му місці серед 149 країн за площею, яку використовує для споживання ресурсів одна людина [6].

З.В. Герасимчук [14] зазначає, що екологічні цілі – спрямовані на забезпечення охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів. Це:

- формування системи екологічної безпеки держави;
- екологічно зорієнтована науково-технічна, інвестиційна, інноваційна політика з чітким визначенням загальнодержавних пріоритетів щодо сталого розвитку економіки;
- зменшення техногенного навантаження на довкілля, перехід на нові методи антропогенної діяльності, в основу яких покладено екологічно безпечні технології;
- розвиток економічних методів регулювання природокористування і вирішення природоохоронних проблем за рахунок суб'єктів господарювання;
- формування збалансованої ефективної структури споживання, в основі якої лежать принципи раціональності і безвідходності;
- інституційні перетворення з метою формування нового правового і економічного механізму органів

технологій для забезпечення отримання сукупного доходу на рівні не нижчому сукупному капіталу (фізичного, природного або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створювався. Дослідження діяльності багатьох підприємств засвідчили, що в структурі посівів, досить часто, переважають високорентабельні культури зернової і технічної груп. Натомість, питома вага посівів кормових культур за 1990–2011 рр. скоротилася з 37% до 9%, технічних, навпаки, зросла з 11,6 до 26,9%. Занепокоєння викликає зростання посівів соняшнику, частка якого у структурі посівів технічних культур у 2011 р. становила 63,7%, що перевищує максимально можливу норму, майже, у 6 разів [11]. Згідно з Постановою повертатися на теж саме поле соняшник повинен не раніше, ніж через 7 років. Як результат катастрофічне зниження родючості ґрунтів і зростання їх ерозії.

Зниження рівня доходності на селі негативно вплинуло на ситуацію з кваліфікованими трудовими кадрами, зросла міграція у міста, підвищилася частка бідного населення. Приватизація і реформи не дали

державної влади і органів місцевого самоврядування та природокористувачів;

- вдосконалення законодавства у сфері охорони, використання і відтворення природних ресурсів у зв'язку із зміною умов життєдіяльності населення і структури виробництва;
- забезпечення умов для формування ринку екотехнологій та екопослуг;
- створення надійних систем моніторингу навколишнього середовища.

Стратегічною метою стійкого розвитку в державі, на думку В.Г. Герасимчука, є досягнення збалансованості співіснування природного середовища, держави і суспільства на основі демократичної, плюралістичної і екологічно орієнтованої соціально-економічної політики, відкритої інтегрованої в глобальні процеси економіки, забезпечення національної безпеки держави, гармонійних громадських стосунків і рівноправної міжнародної співпраці [4].

Таким чином, сталий розвиток сільських територій передбачає стабільний розвиток сільського співтовариства, забезпечує: (1) виконання ним його народногосподарських функцій (виробництво продовольства, сільськогосподарської сировини, інших несільськогосподарських товарів і послуг, а також суспільних благ, надання рекреаційних послуг, збереження сільського способу життя і сільської культури, соціальний контроль над територією, збереження історично освоєних ландшафтів); (2) розширене відтворення населення, зростання рівня і поліпшення якості його життя, (3) підтримання екологічної рівноваги в біосфері [8].

В сільському господарстві Україні функціонують відомі іноземні аграрні транснаціональні компанії, серед яких Cargill, Alfred C. Toepfer, Bunge, Louis Dreyfus та інші. Так, з 1991 року в Україні працює транснаціональний харчовий гігант Cargill. На сьогоднішній день в активі компанії – виробництво соняшникової олії, насіння, добрив, елеватори. Alfred C. Toepfer почав свою роботу в Україні у 1993 році. Bunge прийшла на український ринок в 2002 р., купивши компанію Cereol. Louis Dreyfus в Україні працює з 1998 р. [7].

Починаючи з 2000 р. з'являються перші великі вітчизняні аграрні компанії, розвиток яких приходиться на період 2007–2012 рр. Вирощуванням зернових культур займається 98% великотоварних агропідприємств, олійних культур – 29%, овочами – 11%. Виробництвом продукції тваринництва займається 54% великотоварних агропідприємств (вирощуванням ВРХ і свиней у живій вазі), птахівництва – 12% і молока – 6%. Продукція переробки (борошно – 4%), послуги (зберігання продукції зернових та олійних культур – 16%) і виробництво комбікормів (16%) також займають велику питому вагу [10, с. 5-6].

Серед українських вертикально-інтегрованих компаній найбільший вплив на розвиток АПК здійснюють UkrLandFarming, Кернел Груп, Миронівський Хлібопродукт, Лотуре-Агро, Укрзернопром Агро та інші (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика найбільших вертикально-інтегрованих компаній України (вибіркові дані)

№ з/п	Назва підприємства	Розмір земельного банку, тис. га	Головні напрямки діяльності
1	UkrLandFarming	532	Рослинництво, насінництво, молочне і м'ясне тваринництво, промислове виробництво яєць і яєчних продуктів, виробництво цукру, переробка, зберігання та торгівля зерновими і технічними культурами, дистрибуція агротехніки, запчастин, засобів захисту рослин, мінеральних та спеціальних добрив, насіння, технічний сервіс
2	Кернел Груп	438	Рослинництво. Постачальник соняшникової олії і шроту на міжнародний ринок. Провідний постачальник бутильованої олії на внутрішній ринок (ТМ «Щедрий дар», «Стожар», «Чумак домашня», «Чумак золота», «Любонька»). Оператор послуг із зберігання зерна на елеваторах, з перевалки та експорту зерна, рослинного масла і шроту на терміналах в портах Чорного моря, володіє трьома маслоекстракційними заводами. Виробництво цукру
3	Миронівський Хлібопродукт	280	Виробництво курятини, зернових, комбікормів
4	Астарта-Київ	245	Виробництво високоякісного цукру і супутньої продукції (меласи і сухого гранульованого жому), вирощування і реалізація зернових і олійних культур, а також виробництво м'яса і молока
5	Лотуре-Агро	100	Займається вирощуванням зернових і технічних культур, розведенням свиней, виробництвом нерафінованої та рафінованої олії та жирів
6	Укрзернопром Агро	94	Об'єднує птахівницькі, борошномельні та хлібопекарські підприємства в різних регіонах України. Діяльність холдингу орієнтована на хлібопекарське виробництво

З наведених компаній у 2012 р. Миронівський Хлібопродукт охоплює 50% ринку промислового виробництва курятини в Україні, "UkrLandFarming" – займає близько 33% від загального обсягу виробництва курячих яєць в Україні (52% від загального обсягу яєць, вироблених промисловим шляхом) і 88% від загального обсягу сухих яєчних продуктів, 15,7% від загального промислового виробництва яловичини та 24% від загального виробництва шкіри, 10,3% від загального виробництва цукру з цукрового буряку; Кернел Груп – охоплює 36% ринку від загальної потужності по переробці насіння соняшнику, 35% дистрибуції олії України та 25,4% загального експорту соняшникової олії тощо.

Тому наведеним компаніям на ринку аграрно-промислового виробництва відводиться особливе місце в

забезпеченні продовольчої безпеки та сталому розвитку сільських територій (рис. 2).

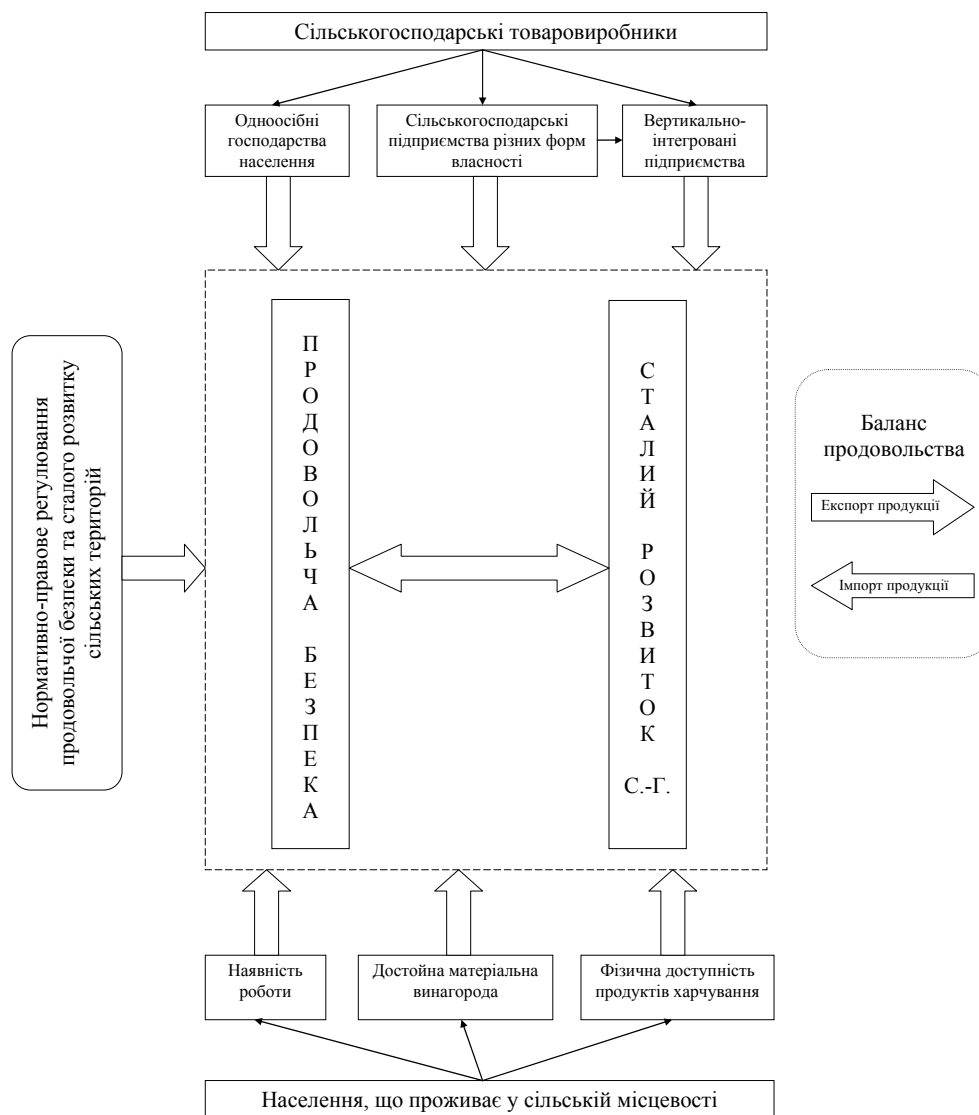


Рис. 2. Концепція продовольчої безпеки і сталого розвитку сільських територій

В даних компаніях зайнята велика чисельність працюючих. Так, в Кернел Груп працює 16–17 тис. осіб, "UkrLandFarming" – біля 17 тис. осіб (у період жнив до 20 тис.), Астарта-Київ – 13 тис. осіб тощо.

У 2011 р. сільгоспвиробники направили на соціальні проекти на селі близько 3 млрд грн, зробивши значний внесок у добробут сільського населення та розвиток соціальної інфраструктури села.

Енергетична незалежність та екологічно безпечне виробництво є основою сучасного господарювання. За підрахунками науковців, в Україні щорічно сільське господарство, харчова і переробна промисловості споживають близько 4 млрд м³ природного газу; 4,92 млрд кВт-годин електроенергії; 1,62 тис. т дизельного палива; 605 тис. т бензину. Тож заміна традиційних видів палива біологічним може призвести до головного – зменшення залежності нашої держави від імпорту газу та енергоносіїв [3].

Так, наприклад, проектування і будівництво біогазової установки. Науково-технічний центр «Біомаса» пропонує два варіанти – очисні споруди для тваринницьких ферм на базі технології анаеробного бродіння (за бажанням замовника можна додавати додаткові субстрати для збільшення виходу біогазу) та великі біогазові комплекси для бродіння рослинних моноsubstrатів з подальшим виробництвом і продажем електроенергії по «зеленому» тарифу. До речі, про біогазову установку вже можна замислюватись керівникам агропідприємств, де утримується від 4500 свиней або ж від 600 голів ВРХ [9].

З метою зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище компанії впроваджують новітні (інноваційні) досягнення науки і техніки. Так, наприклад, Агрохолдинг "EastUkrAgro" у 2013 р. завершив будівництво біогазової станції ZORGTM, що дозволить агрохолдингу вирішити проблему утилізації відходів, підвищить екологічні характеристики підприємства, забезпечить потреби в органічних добривах і тепловій енергії [1].

Агрохолдинг «Авангард» (входить до складу "UkrLandFarming"), один з найбільших українських виробників яєць та яєчних продуктів, має намір до 2015 року побудувати 30 біогазових заводів у 18 областях України. Планується переробляти близько 1,3 млн тонн органічних відходів на рік у вигляді курячого посліду, гною великої рогатої худоби, а також технології силосу. У компанії підраховали, що перероблятимуть при цьому 2 млн т органічних відходів на рік і отримають 260 млн м³ біогазу на рік і все це для власних потужностей (603 ГВт.год/рік

електричної енергії та 615 ГВт.год/рік – теплової енергії) [2].

Агрохолдинг "Мрія" розуміє всю важливість збереження навколишнього природного середовища, тому в основі своєї політики базується на принципі ефективного та результативного управління екологічними аспектами своєї діяльності. Компанія встановила та підтримує систему екологічного менеджменту, що має в основі не лише дотримання державних екологічних стандартів, а також введення нових ідей та рішень в свою діяльність.

Екологічна політика компанії базується на наступних основних принципах:

- дотримання вимог природоохоронного законодавства, нормативних та інших документів у сфері охорони навколишнього природного середовища;
- систематичний моніторинг екологічних аспектів і оцінки їхнього впливу на довкілля;
- розробка й реалізації заходів щодо раціонального використання природних і сировинних ресурсів, зниження викидів в атмосферу, скидів забруднюючих речовин, мінімізації й утилізації відходів;
- систематична підготовка персоналу всіх рівнів з питань екологічної безпеки виробництва з метою підвищення рівня свідомості й розуміння особистої відповідальності, та запобігання негативного впливу на навколишнє природне середовище;
- співпраця в сфері охорони навколишнього природного середовища з зацікавленими організаціями й громадськістю, відкрите інформування з питань екологічної діяльності компанії;
- залучення в процес поліпшення результатів природоохоронної діяльності компанії наших споживачів, постачальників і підрядників;
- турбота про здоров'я працівників компанії шляхом підвищення рівня безпеки при організації роботи попередження аварійних ситуацій, проведення профілактичних заходів [5].

Деякі компанії переходять до органічного землеробства, що має на меті відмову від використання пестицидів, мінеральних добрив. Але такий перехід триває біля трьох років, і на початковому етапі супроводжується зниженням урожайності сільськогосподарських культур. Також необхідно провести атестацію та сертифікацію (в Україні функціонує тільки одна компанія, як може надавати послуги з сертифікації і атестації).

В цілому, виробництво органічної продукції тваринництва є високо затратною справою, яка вимагає адаптування аграрників до нових складних організаційно-економічних умов функціонування.

Висновки. Проведені дослідження демонструють достатньо низький рівень сталого розвитку сільських територій, на що впливають:

- достатньо низькі стандарти екологічного законодавства та система штрафів, санкцій;
- відсутність доктрини та концепції з продовольчої безпеки та сталого розвитку сільських територій;
- брак коштів на закупівлю матеріально-технічних ресурсів;
- поступове знищення села як осередку культури, традицій;
- високі темпи міграції сільського населення, у т.ч. молоді, що веде до урбанізації у розвитку суспільства;
- забруднення навколишнього природного середовища пестицидами, відходами тваринницьких ферм, ерозія ґрунтів тощо.

Вертикально-інтегровані структури, у свою чергу, мають наступні переваги:

- розвинену інфраструктуру та логістику, що підвищує їхню інвестиційну привабливість;
- впровадження екологічно безпечних, безвідходних технологій;
- використання відходів тваринницьких ферм, силосу, брикетів, іншої сировини для виробництва електро- та теплоенергії;
- забезпечення робочими місцями працівників сіл;
- вища за середній розмір оплати праці;
- розвиток інфраструктури сільських територій;
- більш фінансово стійкі порівняно з традиційними сільськогосподарськими товаровиробниками, за рахунок диверсифікації виробництва та диференціації ризиків.

Таким чином, можна зробити висновок, що майбутнє сільського господарства у забезпеченні стійкого розвитку, зокрема досягнення екологічного балансу, за вертикально-інтегрованими (агрохолдинговими, аграрними транснаціональними) компаніями.

Література

1. Агрохолдинг «EastUkrAgro Public Limited» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eastukragro.com/eua/story.cfm?id=2>.
2. Агрохолдинг Бахматюка делає ставку на біогаз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/novini/9309-agroholding-bahmatyuka-delaet-stavku-na-biogaz.html>.
3. Біогаз зігріватиме Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/ekologija/4713-bogaz-zgrvatime-ukrayinu.html>.
4. Герасимчук В.Г. Стратегічні орієнтири сталого розвитку: Україна і світ / В.Г. Герасимчук // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сталий розвиток економіки: проблеми та перспективи» (6–7 листопада 2012 р., м. Львів). – Львів, 2012. – С. 5–10.
5. Екологічна політика агрохолдингу «Мрія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mriya.ua/f/1/investor/environment/Ecopolituka.pdf>.
6. «Екологічний слід» українця становить 3,1 га [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/News/50167>.
7. Как изменилось украинское сельское хозяйство за 20 лет независимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/news/news_34469.html.
8. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации : проект от 08.08.2008 г.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3571.77.htm>.

9. Крок назустріч альтернативній енергетиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/ekologja/4869-krok-nazustrch-alternativny-energetic.html>.

10. Ниценко В. Крупнотоварное агропроизводство в Украине: состояние и тенденции развития : [монографія] / В. Ниценко. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 648 с.

11. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-господарських регіонах : постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2010 № 164 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-%D0%BF>.

12. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : розпорядження КМУ від 3 лютого 2010 р. № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>.

13. Сталій розвиток суспільства: роль освіти : путівник / [Підліснюк В., Рудик І., Кириленко В., Вишенська І., Маслюківська О.] ; за ред. В. Підліснюк. – К. : Вид-во СПД «Ковальчук», 2005. – 88 с.

14. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : [монографія / за ред. Д.Г. Лук'яненка]. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.

References

1. Agroholding «EastUkrAgro Public Limited» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.eastukragro.com/eua/story.cfm?id=2>.

2. Agroholding Bahmatyuka delaet stavku na biogaz [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://a7d.com.ua/novini/9309-agroholding-bahmatyuka-delaet-stavku-na-biogaz.html>.

3. Biogaz zigrivatime Ukraïnu [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://a7d.com.ua/ekologja/4713-bogaz-zgrvatime-ukrayinu.html>.

4. Gerasimchuk V.G. Strategichni orientiri stalogo rozvitku: Ukraïna i svit / V.G. Gerasimchuk // Materiali Mizhnarodnoi naukovopraktichnoi internet-konferencii [«Stalij rozvitok ekonomiki: problemi ta perspektivi»] (6–7 listopada 2012 r., m. L'viv). – L'viv, 2012. – S. 5–10.

5. Ekologichna politika agroholdingu «Mrija» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.mriya.ua/f1/investor/environment/Еcopolituka.pdf>.

6. «Ekologichnij slid» ukraïncja stanovit' 3,1 ga [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://tyzhden.ua/News/50167>.

7. Kak izmenilos' ukraïnskoe sel'skoe hozjajstvo za 20 let nezavisimosti [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://agroua.net/news/news_34469.html.

8. Konceptija ustojchivogo razvitija sel'skih territorij Rossijskoj Federacii : proekt ot 08.08.2008 g. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3571.77.htm>.

9. Krok nazustrich al'ternativnij energetici [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://a7d.com.ua/ekologja/4869-krok-nazustrch-alternativny-energetic.html>.

10. Nicenko V. Krupnotovarnoe agroproduzvodstvo v Ukraine: sostojanie i tendencii razvitija : [monografija] / V. Nicenko. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 648 s.

11. Pro zatverdzhennja normativiv optimal'nogo spivvidnoshennja kul'tur u sivozminah v riznih prirodno-gospodars'kih regionah : postanova Kabinetu Ministriv Ukraïni vid 11.02.2010 № 164 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-%D0%BF>.

12. Pro shvalennja Konceptii Derzhavnoi cil'ovoi programi stalogo rozvitku sil'skih territorij na period do 2020 roku : rozporjadzhennja KМУ vid 3 ljutogo 2010 r. № 121-r [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>.

13. Stalij rozvitok suspil'stva: rol' osviti : putivnik / [Pidlisnjuk V., Rudik I., Kirilenko V., Vishens'ka I., Masljukiv'ska O.] ; za red. V. Pidlisnjuk. – K. : Vid-vo SPD «Koval'chuk», 2005. – 88 s.

14. Strategii ekonomichnogo rozvitku v umovah globalizacii : [monografija / za red. D.G. Luk'janenka]. – K. : KNEU, 2001. – 538 s.

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р. Надрукована/Printed : 29.8.2013 р.

УДК: 65.011.4: 658.14

А.Ю. МОГИЛОВА

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах зростання складності та невизначеності бізнес-середовища, зміни характеру конкуренції як наслідку посилення глобальних тенденцій розвитку бізнесу підсилюється важливість стратегічного підходу у вирішенні проблеми забезпечення капіталізації підприємства та створення умов для зростання її величини. Відсутність єдиного підходу до управління процесом капіталізації підприємства ускладнює обґрунтування дієвих управлінських рішень щодо зростання вартості підприємства та підвищення рівня його капіталізації. Це обумовило напрям даного дослідження, за результатами якого розроблено організаційно-економічний механізм стратегічного управління процесом капіталізації виробничого підприємства та надано рекомендації щодо його практичної реалізації для підприємств кон'ячної галузі України.

Ключові слова: стратегічне управління, механізм, капіталізація, підприємство, кон'ячна галузь, повний цикл виробництва, ключові фактори успіху, ресурси.

A. MOHYLOVA

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT THE PROCESS OF ENTERPRISE CAPITALIZATION

In today's increasing complexity and uncertainty of the business environment, the changing nature of competition as a consequence of increased global trends in business increases the importance of a strategic approach to solving the problem of capitalization of the company and

create the conditions for growth of its value. No single approach to managing capitalization companies complicates study of effective management decisions regarding the rising cost of business and increase its capitalization. This resulted in the direction of this study, the results of which developed organizational and economic mechanism of the strategic management process of capitalization industrial companies and provided recommendations for the practical implementation of Enterprise cognac industry of Ukraine.

The main purpose of this mechanism is to increase enterprise value. To achieve partial developed strategies and identified key success factors, based on industry requirements of production and characteristics of specialization.

In terms of capitalization companies identified three groups of features to attract resources: manufacturing, financial, human and the system of performance criteria for the strategic management of industrial capitalization companies.

Keywords: strategic management, mechanism, capitalization, enterprise, cognac industry, full cycle of production, the critical success factors, resources.

Постановка проблеми. В умовах радикальних трансформацій бізнес-середовища, зростання його складності та невизначеності, зміни характеру конкуренції як наслідку посилення глобальних тенденцій розвитку бізнесу підсилюється значимість стратегічного управління в діяльності підприємства, яке забезпечує формування унікальних конкурентних переваг та досягнення на їх основі міцної ринкової позиції підприємства на рівні задоволення потреб споживача.

На сучасному етапі розвитку й поширення вартісно-орієнтованого менеджменту VBM (Value Based Management) головним індикатором досягнення стратегічних цілей підприємства на ринку є зростання його капіталізації, що свідчить про високу оцінку ринком вартості підприємства та готовність власників капіталу інвестувати у бізнес даного підприємства. Вищезазначене свідчить про важливість стратегічного підходу у вирішенні проблеми забезпечення капіталізації підприємства та створення умов для зростання її величини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему забезпечення капіталізації підприємства в аспекті зростання його вартості досліджували Абрамов А., Волошин Д., Локтев А., Корнєєв В., Кох Р. Аналізу моделей для оцінки вартості підприємства приділено увагу у працях Пурліка В., Рутгайзера В., Скворцова І., Янгеля Д. Проведені ними дослідження пов'язані із підприємствами, активами компанії, вартістю капіталу і навіть економіки в цілому. До недавнього часу в Україні процеси капіталізації досліджувалися детально щодо фінансової сфери, зокрема, діяльності банківських установ. Звідти величезна кількість наукових праць з проблем капіталізації банківської системи.

Сучасний етап розвитку наукової думки в Україні характеризується посиленням уваги дослідників до проблеми нарощування капіталу підприємств всіх галузей національної економіки. Але аналіз багатьох наукових робіт дозволяє дійти висновку про відсутність єдиного підходу до управління процесом капіталізації підприємства, що ускладнює обґрунтування дієвих управлінських рішень щодо зростання вартості підприємства та підвищення рівня його капіталізації.

Постановка завдань. Висновки та рекомендації авторів багатьох робіт носять переважно загальнотеоретичний характер і не стосуються формування та реалізації механізму стратегічного управління процесом капіталізації підприємств конкретної галузі виробництва. Проте прогнозування капіталізації підприємства можливе за умов ефективного управління цим процесом, що безсумнівно передбачає наявність певного управлінського механізму. Все це і зумовило встановлення мети даного дослідження, яку сформульовано як розробка організаційно-економічного механізму стратегічного управління процесом капіталізації виробничого підприємства та надання рекомендацій щодо його практичної реалізації для підприємств коньячної галузі України.

Матеріали та результати дослідження. Результатом проведених досліджень є сформований механізм стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства (МСУПКПП) (рис. 1).

Головною (стратегічною) метою реалізації даного механізму є зростання вартості підприємства. Планувати досягнення цієї мети із високою ймовірністю стане можливим за умови чіткого формування стратегії та визначення її основних складових (частковій стратегії). Подібна деталізація стратегії вимагає розробки чітких процедур забезпечення виділених часткових стратегій, але завдяки цьому та в разі реалізації часткових стратегій за прийнятими сценаріями (процедурами реалізації) зростатиме ймовірність досягнення поставленої стратегічної мети. На наш погляд, стратегію росту капіталізації промислового підприємства необхідно деталізувати в наступних стратегіях:

1. Стратегія виходу на IPO: передбачає обґрунтування необхідності публічного розміщення на ринку значного пакету акцій та визначення механізмів реалізації (placing, private offering, follow-on, SPO, DPO). Для засновників підприємства IPO забезпечує реалізацію і примноження матеріальних і нематеріальних цінностей, які акумульовані у підприємстві. Згідно зі статистичними даними, капіталізація 60 % компаній збільшилась для 60 підприємств через 1 рік після їхнього виходу на IPO, при чому у 18 % вона подвоїлась [9, с. 4, 6].

2. Стратегія кластеризації.

Входження до структури кластеру: є однією з потенційних можливостей збільшення капіталізації підприємства. Пятінкін С.Ф. та Бикова Т.П. визначають основні переваги для підвищення ефективності стратегічного управління підприємством, яке стало учасником кластеру: «Для стратегічного управління підприємством ці зв'язки виявляються основоположними у конкурентній боротьбі, у визначенні напрямків розвитку бізнесу, впровадження інновацій, у зростанні продуктивності праці, скороченні виробничих витрат і т.п.» [12, с. 18]. Вивчення робіт дослідників з проблеми формування виноградарсько-виноробного кластеру [10, 7], було зроблено висновок, що створення виноградарсько-виноробного кластеру в Криму та входження до його структури підприємства-виробника коньяку забезпечить для підприємства зростання його капіталізації, що обумовлюється характерними субконтрактними відносинами всередині кластеру, коли за рахунок ефекту масштабу скорочується проміжне споживання, що є особливо важливим для підприємств із тривалим технологічним процесом виробництва (яким є підприємство повного циклу виробництва коньяку), і в результаті відбувається розвиток виробництва продукції з високою доданою вартістю.

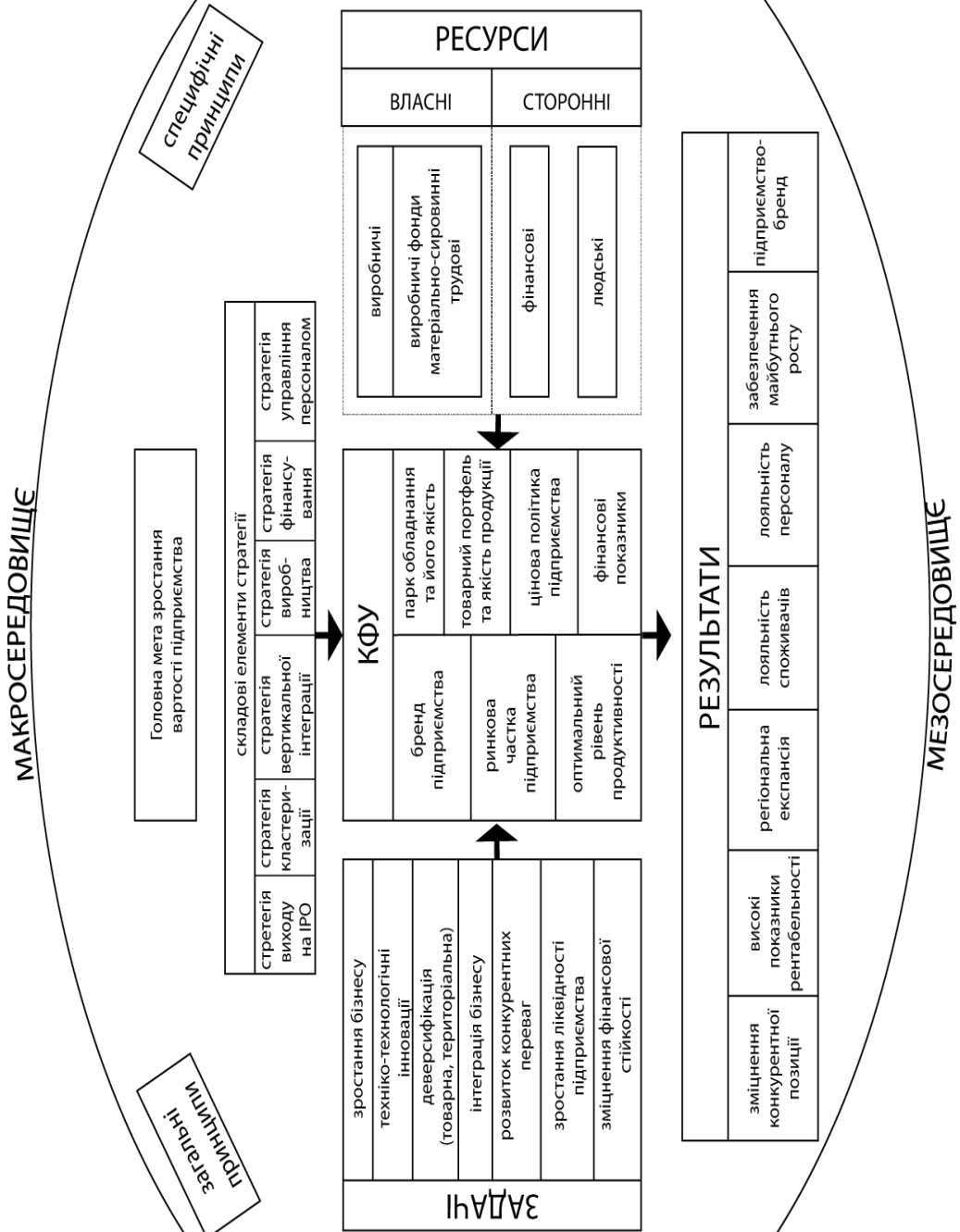


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства

Зменшення обсягів проміжного споживання має наслідком скорочення виробничих витрат, що за умов незмінного рівня ціни на кінцеву продукцію призводить до збільшення маси прибутку підприємства і розширення його можливостей до накопичення активів, а в кінцевому підсумку – до зростання капіталізації підприємств.

3. Стратегія вертикальної інтеграції: має для підприємства такі самі переваги як і при його входженні до

структури кластеру, але може бути рекомендована для підприємств, які не організовані за повним циклом виробництва, та реалізована через злиття та поглинання.

4. Стратегія виробництва: передбачає планування наукових та маркетингових досліджень для забезпечення кваліфікованої підготовки виробництва; обґрунтування виробництва продукції, затребуваної ринком, та оптимізацію товарного портфеля підприємства; політику товаропросування; а також стратегію забезпечення виробництва в аспекті оновлення та нагромадження основного виробничого капіталу і оптимізації його використання, стосовно чого далі будуть надані практичні рекомендації.

5. Стратегія фінансування: її головною метою є оптимізація джерел фінансування діяльності підприємства в розрізі його окремих проектів; передбачає розробку програми фінансування підприємства згідно відповідності до цільового критерію – мінімізації вартості фінансування та максимізації вартості підприємства. Мають бути визначені особливості амортизаційної та дивідендної політики підприємства.

6. Стратегія управління персоналом: передбачає забезпечення формування необхідного складу та структури персоналу.

Але для розробки комплексу практичних рішень, що сприятимуть досягненню даної мети, необхідно чітко розуміти фактори впливу на створення вартості підприємства, а також виявити комплекс факторів прямого впливу згідно особливостей умов господарювання підприємства (фактори макро- та мезорівня). А. Лукашов пропонує у всій сукупності факторів виділити 2 групи [9, с. 5-6]:

1. Якісні фактори: зрозуміла та ефективна стратегія; прозора юридична структура; ефективне корпоративне управління; ефективні системи та бізнес-процеси; PR та інформування інвесторів; кваліфікований менеджмент;

2. Кількісні фактори: привабливі ринкові сегменти; операційна ефективність; передбачувані грошові потоки; оптимальна структура капіталу; оптимальні податкові виплати; ліквідність акцій.

Якісні фактори, на наш погляд, відображують підхід Т. Пітерса та Р. Уотермена та корелюються із «жорсткими» елементами їхньої моделі «7S» – стратегія (strategy), структура (structure), системи (systems) [11]. Стосовно кількісних факторів вважаємо, що у даному переліку більш точним було б виокремлення факторів-причин (привабливі ринкові сегменти, оптимальна структура капіталу, оптимальні податкові виплати), які визначають та обумовлюють кінцеві результати процесу створення вартості підприємства, та фактори, які фактично є наслідками / результатами (операційна ефективність → передбачувані грошові потоки → ліквідність акцій).

Фінансові аналітики у сукупності факторів, що впливають на ринкову вартість підприємства, виділяють дещо інші 2 групи [9, с. 6–7]:

1. Фактори, що обумовлюють зростання ціни підприємства;

2. Фактори, що обумовлюють зниження ціни підприємства:

Вони вважають, що ринкова вартість підприємства на 60–70 % залежить від діяльності самого підприємства, але, на наш погляд, серед наданого переліку факторів спостерігаємо фактори макrorівня та мезорівня, що доводить важливість їхнього врахування при прогнозуванні капіталізації підприємства та розробці відповідної стратегії. Але вважаємо, що ефективне стратегічне управління яких сприяє досягненню запланованого загального результату реалізації стратегії не просто переліку впливових факторів, а виокремлення ключових факторів успіху, які, на наш погляд, формують центр механізму забезпечення капіталізації промислового підприємства.

Ключові Фактори Успіху (КФУ) – конкретні фактори в різних галузях діяльності підприємства, наявність яких сприятиме досягненню стратегічної мети підприємства. Автором концепції критичних (прим. – оригінальна назва) факторів успіху (concept of critical success factors) у 1961 році став топ-менеджер McKinsey & Company Рон Деніел [16]. Критичні фактори успіху – ті окремі моменти, які мають добре протікати, щоб забезпечити успіх для менеджера або організації, і, таким чином, вони являють собою ті управлінські галузі підприємства, яким слід приділяти особливу і постійну увагу, щоб добитися високої ефективності («Critical success factors are those few things that must go well to ensure success for a manager or an organization, and, therefore, they represent those managerial or enterprise area, that must be given special and continual attention to bring about high performance» [15, p. 17–27]). КФУ є тими результатами діяльності, забезпечення яких сприяє досягненню запланованого загального результату реалізації стратегії. Або іншими словами, КФУ являють собою те, що сприяє досягненню успіху. З цієї причини необхідно постійно приділяти особливу увагу покращенню цих факторів, фокусуватись на їх оптимізації, спираючись при цьому на галузеву особливість КФУ та на їх мінливість з часом, а отже на необхідність постійного контролю та змін. Слід зауважити, що ключові фактори успіху залежать від галузі функціонування підприємства, що відбивається на їхньому виокремленні при розробці його стратегії.

Спираючись на роботи [17–19] сформовано комплекс КФУ для промислового підприємства:

1. Бренд підприємства.

Сформований сильний бренд підприємства забезпечує виконання принципу стабільності: стабільних успішних результатів діяльності підприємства як наслідку лояльності споживачів та відданості працівників підприємства справі; стабільності захисту працівників підприємства в періоди, коли вони змушені пристосовуватися до змін на підприємстві, пов'язаних із скороченням бізнесу або зміною напрямку розвитку. Для характеристики сили бренду вважаємо абсолютно точним і вичерпним використане О. Дигун поняття «компанія-бренд» [4, с. 22–25].

2. Ринкова частка підприємства.

Виступає орієнтиром при виборі конкретного типу стратегії (консервативної, агресивної, захисної, конкурентної [2, с. 135]). Для збереження ринкової частки на досягнутому рівні необхідно орієнтуватися на підтримання рівня задоволеності споживачів. Збільшення ринкової частки підприємства можна досягти шляхом реалізації стратегії глибокого проникнення на ринок, стратегії розвитку ринку та стратегії розвитку товару. Для підприємства-виробника коньяку можна рекомендувати наступні варіанти реалізації даних стратегій:

- Стратегія глибокого проникнення на ринок: збільшення обсягів споживання коньяку можливе через деяку зміну основних принципів споживання даного напою, а саме залучення молоді аудиторії споживачів шляхом

підтримання сучасних тенденцій відпочинку молоді через розробку рецептів алкогольних коктейлів на основі коньяку. Причому для приготування коктейлів використовуватимуться ординарні коньяки, що, в свою чергу, підвищує обіговість виробничих запасів, оскільки скорочується тривалість витримки сировини – коньячного спирту.

- Стратегія розвитку ринку передбачає освоєння нових територіальних ринків, як внутрішніх, так і зовнішніх. Так, наприклад, Одеський коньячний завод реалізував інтеграційну стратегію К-типу, увійшовши до структури найбільшого в СНД алкогольного холдингу «Global Spirits», чим гарантовано було забезпечено дистрибуцію продукції заводу через Торговий Дім «Мегаліс», який також виступає складовою частиною структури холдингу. Стосовно виходу на міжнародний ринок продукція має відповідати міжнародним стандартам якості, на чому можна буде акцентувати увагу споживачів при просуванні товару. Так, у 1900 г. Шустови подали зразки свого коньяку на Всесвітню виставку у Парижі, де за підсумками сліпої дегустації шустовському коньяку «Фин-Шампань Отборный» було одногосно присуджено Гран-прі. Саме тому коньяк ТМ «Шустов», який виготовляється за класичною шарантською технологією виробництва коньяку, вважається справжнім коньяком і має право іменуватися цим напоєм при експортуванні на зарубіжні ринки.

- Стратегія розвитку товару для підприємств-виробників коньяку реалізується переважно через розробку нових купажів, але можливим також вважаємо перехід до пов'язаної диверсифікації шляхом виробництва товарів, пов'язаних із існуючим у технологічному аспекті, наприклад, таких напоїв, як арманьяк, граппа, кальвадос, лікери, солодкі наливки і т.п. Крім того, виробництво перелічених напоїв пов'язане також в маркетинговому аспекті із наявним основним товаром – коньяком, оскільки підприємство розуміється на особливостях його просування та збуту.

3. Оптимальний рівень продуктивності.

Для підприємства-виробника коньяку даний фактор починається із збору врожаю винограду та має назву «оптимальний рівень врожайності», який досягається шляхом оптимізації використання земельних площ, а саме вікової структури виноградників, щільності насаджень, грамотним обрізанням виноградних кущів при закладенні врожаю наступного року після збору врожаю у поточному році, враховуючи при цьому метеорологічний прогноз на зимові та весняні місяці, а також максимальну продуктивність конкретного сорту винограду.

4. Парк обладнання та його якість.

Окремої уваги заслуговують особливості експлуатації виробничого обладнання, які визначають швидкість зношення та необхідність планування капітальних ремонтів, а також вартість поточної експлуатації. Для підприємств-виробників коньяку повного циклу основним виробничим обладнанням є виробничі машини, виробничий транспорт, виробничий трубопровід та дубові діжки для витримки коньячного спирту. Так, стосовно виробничих машин, виробничого транспорту та трубопроводу можна констатувати, що вони експлуатуються не в агресивному середовищі, а тому за умов розумної та дбайливої поточної експлуатації є підстави використовувати максимально можливі проміжки часу між капітальними ремонтами, а також звичайну амортизаційну політику, а не прискорену, що, в свою чергу, не сприятиме зростанню собівартості продукції і дозволить не змінювати цінову політику підприємства. Щодо парку дубових діжок, то вони є такими основними виробничими фондами, відносно яких між їхнім віком та якістю існує пряма залежність, тобто із зростанням віку дубової діжки підвищується її якість, що відбивається на якості коньячного спирту, який закладено до неї на витримку. Одеський коньячний завод має найбільший парк дубових діжок – 15 тис. шт., серед яких є навіть діжки 1883 року. Вагомою характеристикою дубової діжки є її так звана неамортизованість, що, в свою чергу, дещо зменшує собівартість готового напою.

5. Товарний портфель та якість продукції.

Склад товарного портфеля підприємства визначає коло його покупців і через них опосередковано прогнозує ринкову частку підприємства. Проте для досягнення лідируючої конкурентної позиції на ринку є важливою не лише ширина портфеля, а і якість виготовленої продукції. Так, наприклад, для виробництва коньяку вагомістю набуває якість сировини як визначальний фактор якості готового коньяку. Тому в організаційній структурі підприємства обов'язково мають бути наявні діагностичні лабораторії, однією із задач яких є визначення рівня цукру та кислотності виноградного соку із зібраних ягід винограду, оскільки від рівня цукру в сировині прямо пропорційно залежить обсяг готового коньячного спирту, а рівень кислотності впливає на смак кінцевого продукту – коньяку, через що у виробництві коньяку обов'язковою умовою є використання ягід білого винограду із кислотністю виноградного соку понад 7 г/л. На початку 20-го століття «руссіє коньяки Шустова» отримали більше трьох десятків медалей на виставках у Турині, Нью-Йорку, Мілані, Лондоні, Льєже, Глазго, Бордо, Амстердамі, Антверпені та Новому Орлеані. В 2009 році рішенням Експертної ради Клубу Лідерів Торгівлі (Trade Leader's Club) ТМ «Шустов» було присуджено ЗОЛОТИЙ ПРИЗ НОВОГО ТИСЯЧОЛІТТЯ «ЗА КРАЩУ ТОРГОВУ МАРКУ» (GOLDEN AWARD FOR THE BEST TRADE NAME) в галузі технології та якості. Визнання продукції ТМ «Шустов» професійними експертами пояснює щорічну високу частку на українському ринку;

6. Цінова політика підприємства.

Визначає майбутній ціновий сегмент продукції і, як наслідок, групу потенційних споживачів, орієнтація на яких обумовлюватиме маркетингову діяльність підприємства. В свою чергу, кількість реальних споживачів, згодних зі встановленою ціною товару, в майбутньому обґрунтовує рішення про розширення чи скорочення виробництва, що доводить важливість виваженої цінової політики.

7. Фінансові показники.

Досягнення оптимального (а не суто високого) рівня фінансових показників забезпечує власні можливості підприємства у забезпеченні свого майбутнього росту. Для підприємств-виробників коньяку фінансові показники визначають їх можливість купувати якісні коньячні спирти зарубіжних виробників з метою покращення якості готового напою та зарубіжні виноградні саджанці, а також виступають орієнтиром для контрагентів при підписанні різних типів угод з підприємством.

Ефективна реалізація механізму забезпечення капіталізації промислового підприємства передбачає врахування впливу факторів макро- та мезорівня, а за умов діяльності підприємства на міжнародному ринку –

додатково мегарівня. Такої самої думки додержується Н.А. Єфіменко, наголошуючи на взаємному впливі цих рівнів та зауважуючи на неврахуванні впливу мезорівня («на рівні міжгалузевих економічних зв'язків, великих багатгалузевих корпорацій, регіонів, територіально-виробничих комплексів») в переважній кількості досліджень, стверджуючи, що «процес управління на макрорівні і макрорівні відтворювального процесу розривається тим, що ігнорується його мезорівень, пов'язаний з ними прямими та зворотними зв'язками» [6, с. 80].

М.А. Козоріз та Л.В. Ключник, розкриваючи проблему капіталізації на мезорівні, досліджують не окремі галузі економіки, а географічні території і розділяють позицію про визнання в якості показника капіталізації показника доданої вартості та про безперервність процесу капіталізації, яка відображується через «перетворення доданої вартості суб'єктів господарювання, які розташовані на території регіонів, у капітал» [8, с. 176].

Організація стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства має будуватися на основі конкретних принципів. Аналіз поглядів багатьох дослідників стосовно того, яких принципів обов'язково слід дотримуватися з метою забезпечення ефективності стратегічного управління підприємством, дозволив дійти висновку про неоднозначність поглядів вчених на дане питання, що обумовило необхідність систематизації та вибору основних принципів, які слід закласти в основу стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства, та специфічних принципів, які враховують особливості галузі та технології виробництва підприємства. Дотримання визначених принципів полегшує вирішення комплексу задач, розв'язання яких знаходиться в межах реалізації деталізованих часткових стратегій. На наш погляд, задачі, вирішення яких сприяє формуванню механізму стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства (МСУПКП), є наступними: 1) зростання бізнесу; 2) техніко-технологічні інновації; 3) диверсифікація (товарна, територіальна); 4) інтеграція бізнесу; 5) розвиток конкурентних переваг; 6) зростання ліквідності підприємства; 7) зміцнення фінансової стійкості.

Вирішенню перелічених задач з метою капіталізації промислового підприємства сприятиме залучення трьох груп ресурсів: виробничі, фінансові, людські. При цьому слід чітко встановити відмінність трудових ресурсів (у складі виробничих) та людських ресурсів як окремої групи. Трудовими ресурсами вважаємо такі, що визначаються фізичними здібностями людини до праці. Під людськими ресурсами розуміємо ті, що обумовлені розумовими здібностями працівників.

Ресурси кожної з трьох груп можуть бути власними або залучатися ззовні – сторонніми. Так, у складі виробничих ресурсів промислового підприємства виділяємо: виробничі фонди, матеріально-сировинні та трудові ресурси.

Виробничі фонди: виступають сторонніми в операційній діяльності, якщо залучені у виробництво на основі договорів оренди та лізингу. Обґрунтування типу договору рекомендуємо проводити за методикою І.В. Вишнякової [3], яка дозволяє обрати тип лізингу за фасетною системою класифікації та розрахувати виплати підприємства за обраним типом договору. Для підприємств-виробників коньяку повного циклу до складу основних виробничих фондів, окрім машин і устаткування, відносяться дубові діжки та виноградники (безпосередні насадження винограду). Особливістю дубових діжок є те, що вони виступають лише власним виробничим ресурсом, що пов'язане із їхнім величезним внеском у забезпечення якості готового напою, через що виробники коньяку намагаються створити власний парк дубових діжок з метою забезпечення повного контролю за процесом витримки коньячного спирту. Оцінюємо як таку, що заслуговує на увагу і може бути застосовуваною в практиці оцінювання ефективності використання виробничих фондів, пропозицію щодо обчислення показника фондорентабельності, який враховує результат від виробництва та реалізації кінцевої продукції у вигляді прибутку шляхом віднесення його до вартості основних виробничих фондів [14, с. 119].

Матеріально-сировинні ресурси: Сировина виступає власним ресурсом за умов її власного виробництва в разі організації підприємства за повним циклом, або внаслідок реалізації стратегії вертикальної інтеграції, коли до структури новоствореного підприємства увійшли підприємство-виробник основної продукції та підприємство-виробник сировини (видобувні, заготівельні підприємства). Але переважна більшість підприємств організовані не за повним циклом виробництва, а отже сировина частіше виступає стороннім ресурсом. Для підприємств-виробників коньяку сторонньою сировиною стає виноград, закуплений у незалежних підприємств, що спеціалізуються на виноградарстві, а також коньячні спирти (вітчизняні та іноземні). Як правило, стороннім є такий ресурс як тара, упаковка, етикетка, укупорочні матеріали, без чого неможливе бутлювання та транспортування коньяку.

Трудові ресурси: виступають сторонніми в разі, коли працівників наймають для проведення робіт з монтажу устаткування, налагоджування машин та обладнання, проведення ремонтів обладнання та приміщень, в разі реконструкції виробничих цехів і т.п. Для підприємств-виробників коньяку повного циклу сторонні трудові ресурси залучаються в разі найму людей для збору врожаю винограду, оскільки виноград збирається лише вручну.

Фінансові ресурси: Сторонніми є фінансові ресурси, залучені на основі кредитування та акціонування. У випадку кредитування бізнесу актуальності набуває контроль за співвідношенням власних та позикових коштів та відслідковування змін ефекту фінансового левериджу. У випадку акціонування особливу увагу слід приділяти дивідендній політиці підприємства, яка певною мірою визначає привабливість акцій підприємства на фондовому ринку, а через це має вплив на капіталізацію підприємства. Дивідендна політика, в свою чергу, залежить від того, яка частина нерозподіленого прибутку реінвестується в оновлення виробничих фондів. Крім нерозподіленого прибутку, серед основних джерел власних фінансових ресурсів вагоме значення мають кошти амортизаційного фонду. Для фінансування інвестиційної діяльності підприємства з оновлення застарілих виробничих фондів поширеним практичним прийомом є формування амортизаційного фонду за прискореним методом нарахування, недоліком якої є її наслідок – зростання собівартості продукції. Але відповідно до Указу Президента України від 7 березня 2001 року № 169/2001 «Про концепцію амортизаційної політики» [1] з метою активізації інвестиційної діяльності в державі було запроваджено нові положення щодо формування амортизаційного фонду підприємства.

Тому підтримуємо погляди А.С. Соломко стосовно ролі прискореної амортизації в оновленні застарілих виробничих фондів на фоні пільгового оподаткування, в чому вбачаємо державну підтримку пріоритетних галузей економіки [13, с. 171].

Людські ресурси: виступають сторонніми в разі, коли залучаються працівники інших підприємств або одноособові приватні підприємці для проведення широкомасштабних маркетингових досліджень, організації PR та рекламних заходів для просування продукції підприємства на ринку, для реалізації інжинірингових та реінжинірингових програм, для проведення наукових досліджень, для створення комп'ютерних програм та / або адаптації цих програм до особливостей організації господарської діяльності підприємства.

Оцінку результатів залучення даних ресурсів до процесу створення вартості підприємства рекомендуємо будувати відповідно до наступної системи критеріїв ефективності стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства, яку було розроблено з урахуванням [5, с. 116]:

Інтегральний критерій – зростання вартості підприємства.

Критерії економічної ефективності: рентабельність підприємства; ліквідність; EBITDA; EVA; акціонерна та дивідендна політика; ринкова частка підприємства.

Критерії технологічної ефективності: рівень класичності технології; структура виробничого капіталу (власний, сторонній); динаміка власного капіталу.

Критерії технічної ефективності: ступінь зносу виробничого обладнання; вікова структура виробничої техніки; відповідність між виробничим персоналом та рівнем техніки.

Критерії соціальної ефективності: якість та структура персоналу; мотивація працівників; охорона навколишнього середовища.

Крім того, при прогнозуванні майбутньої капіталізації вважаємо за доцільне формування комплексу оціночних показників.

Висновки. Слід зауважити, що головною проблемою при розрахунку капіталізації підприємства через його вартість є складність оцінки підприємства, акції якого не торгуються на фондовій біржі, через що постає питання вибору підходу, згідно з яким слід проводити розрахунки: витратний, доходний або порівняльний.

Результатами ефективної реалізації механізму стратегічного управління процесом капіталізації промислового підприємства, на наш погляд, стануть: зміцнення конкурентної позиції; високі показники рентабельності; регіональна експансія; лояльність споживачів; лояльність персоналу; забезпечення майбутнього росту; компанія-бренд.

Література

1. Указ Президента України «Про Концепцію амортизаційної політики» від 07.03.2011 № 169/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/169/2001>
2. Василенко В.А. Стратегічне управління : навч. посібник / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Вишнякова І.В. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / І.В. Вишнякова – Дніпропетровськ, 2004. – 178 с.
4. Дигун О. Формирование бренда компании-работодателя / О. Дигун // Управление персоналом – Украина. – 2008. – № 2 (173). – С. 22–25.
5. Єфіменко Н.А. Особливості відтворення якості основного капіталу як об'єкту управління / Н.А. Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С. 110–117.
6. Єфіменко Н.А. Теоретичні засади відтворення якості основного капіталу підприємств / Н.А. Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 74–84.
7. Жарова А.Р. Особенности создания виноградарско-винодельческого кластера / А.Р. Жарова // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 237. – С. 68–70.
8. Козоріз М.А. Методичні підходи до оцінки капіталізації регіональних активів / М.А. Козоріз, Л.В. Ключник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 174–181.
9. Лукашов А. IPO: привлечение капитала и создание стоимости / А. Лукашов // Финансовая консультация. – 2008. – № 4. – С. 4–13.
10. Пергат А.П. Виноградарско-винодельческий кластер как модель функционирования виноградарско-винодельческого комплекса Крыма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=agriculture&id=389&start=1
11. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен ; [пер. с англ.]. – М. : Прогрес, 1986. – 423 с.
12. Пятинкин С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежные подходы / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
13. Соломко А.С. Засоби підвищення ефективності використання основних фондів підприємств суднобудівної галузі України в сучасних економічних умовах / А.С. Соломко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1 (103). – С. 164–174.
14. Цигилик І.І. Аналіз ефективності використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів у підприємницькій діяльності / І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, М.М. Білий // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 110–120.
15. Boynton A.C., Zmud R.W. An Assessment of Critical Success Factors. Sloan Management Review, 1984. – 25 (3). P. 17–27.
16. Daniel D. Ronald «Management Information Crisis». Harvard Business Review, Sept.-Oct., 1961. – P. 111–116.
17. José Manuel Esteves de Sousa. DEFINITION AND ANALYSIS OF CRITICAL SUCCESS FACTORS FOR ERP IMPLEMENTATION PROJECTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jesteves.com/Tesis_phd_jesteves.pdf
18. Klaus G. Grunert, Charlotte Ellegaard. The Concept of Key Success Factors: Theory and Method [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://pure.au.dk/portal/files/32299581/wp04.pdf>19. Parker Gates L. Strategic Planning with Critical Success Factors and Future Scenarios: An Integrated Strategic Planning Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sei.cmu.edu/reports/10tr037.pdf>

References

1. Ukaz Prezidenta Ukraini «Pro Koncepciju amortizacijnoi politiki» vid 07.03.2011 № 169/2001 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/169/2001>
2. Vasilenko V.A., Tkachenko T.I. Strategichne upravlinnja: Navch. posibnik. – K.: CUL, 2003. – 396 p.
3. Vishnjakova I.V. Ekonomichna efektyvnist' lizingovih ugod na promislovih pidpriemstvah : Disertacija na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk za spec. 08.06.01 / I.V. Vishnjakova – Dnipropetrovs'k, 2004. – 178 p.
4. Digun O. Formirovanie brenda kompanii-rabotodatelja / O. Digun // Upravlenie personalom - Ukraina. – 2008. - № 2 (173). – PP. 22-25.
5. Efimenko N.A. Osoblivosti vidtvorennja jakosti osnovnogo kapitalu jak ob'ektu upravlinnja / N.A. Efimenko // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2010. - № 6 (108). – PP. 110-117.
6. Efimenko N.A. Teoretichni zasadi vidtvorennja jakosti osnovnogo kapitalu pidpriemstv / N.A. Efimenko // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2010. - № 5 (107). – PP. 74-84.
7. Zharova A.R. Osobnosti sozdanija vinogradarsko-vinodel'cheskogo klastera / A.R. Zharova // Kul'tura narodov Prichernomor'ja. – 2012. - № 237. – PP. 68-70.
8. Kozoriz M.A., Kljuchnik L.V. Metodichni pidhodi do ocinki kapitalizacii regional'nih aktiviv / M.A. Kozoriz, L.V. Kljuchnik // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2010. - № 9 (111). – PP. 174-181.
9. Lukashov A. IPO: privlechenie kapitala i sozdanie stoimosti / A. Lukashov // Finansovaja konsultacija. – 2008. - № 4. – PP. 4-13.
10. Pergat A.P. Vinogradarsko-vinodel'cheskij klaster kak model' funkcionirovanija vinogradarsko-vinodel'cheskogo kompleksa Kryma [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=agriculture&id=389&start=1
11. Piters T., Uotermen R. V poiskah jeffektivnogo upravlenija (opyt luchshih kompanij) / T. Piters, R. Uotermen; per. s angl. - M.: Progres, 1986. – 423 p.
12. Pjatinkin S.F., Bykova T.P. Razvitie klasterov: sushhnost', aktual'nye podhody, zarubezhnye podhody / S.F. Pjatinkin, T.P. Bykova. – Minsk: Tesej, 2008. – 72 p.
13. Solomko A.S. Zasobi pidvishhennja efektyvnosti vikoristannja osnovnih fondiv pidpriemstv sudnobudivnoi galuzi Ukraini v suchasnih ekonomichnih umovah / A.S. Solomko // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2010. - № 1 (103). – PP. 164-174.
14. Cigilik I.I., Kropel'nic'ka S.O., Bilij M.M. Analiz efektyvnosti vikoristannja virobnychih potuzhnostej ta osnovnih virobnychih fondiv u pidpriemnic'kij dijal'nosti / I.I. Cigilik, S.O. Kropel'nic'ka, M.M. Bilij // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2004. - № 5 (35). – PP. 110-120.
15. Boynton A.C., Zmud R.W. An Assessment of Critical Success Factors. - Sloan Management Review, 1984. – 25 (3). - pp. 17-27.
16. Daniel D. Ronald «Management Information Crisis». - Harvard Business Review, Sept.-Oct., 1961. – pp. 111-116.
17. José Manuel Esteves de Sousa. DEFINITION AND ANALYSIS OF CRITICAL SUCCESS FACTORS FOR ERP IMPLEMENTATION PROJECTS. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://jesteves.com/Tesis_phd_jesteves.pdf
18. Klaus G. Grunert, Charlotte Ellegaard. The Concept of Key Success Factors: Theory and Method. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://pure.au.dk/portal/files/32299581/wp04.pdf>
19. Parker Gates L. Strategic Planning with Critical Success Factors and Future Scenarios: An Integrated Strategic Planning Framework. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.sei.cmu.edu/reports/10tr037.pdf>

Рецензія/Peer review : 3.9.2013 р. Надрукована/Printed : 6.9.2013 р.

УДК 65.012.32 (477)

О.Б. ГОВОРЕЦЬКИЙ

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті автором досліджені сучасні умови господарювання, які потребують від підприємств оперативного реагування на зміни попиту, підпорядкування виробництва потребам ринку. У зв'язку з цим підприємство змушене вирішувати проблему створення організаційно-управлінського потенціалу, орієнтованого на розв'язання стратегічних задач, вважаючи ключовим фактором реалізації стратегії розвиток у менеджерів необхідної компетенції, здатності не тільки виробляти стратегії, але й втілювати їх у життя.

Ключові слова: стратегічне управління, прогнозування, SWOT-аналіз, конкурентні переваги.

O. GOVORETSKYI
Khmelnytskyi National University

FORMATION STRATEGY MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In this article the author explored current management conditions, which require companies to respond quickly to changes in demand, the subordination of the needs. In this regard, enterprises have to solve the problem of creating organizational and managerial capacity-oriented solutions strategic objectives, considering the key strategy in developing the necessary competencies of managers, the ability not only to produce the strategy but also implement them in life. It should state the fact of incomplete applicability of models of strategic management, operating within the internal market in relation to external customers. It is shown that as a result of the situational analysis of a specific market segment in which power companies meet the realities of the environment is essential for competitive advantage.

Keywords: strategic management, forecasting, SWOT-analysis, competitive advantage.

Постановка проблеми. Реформування української економіки викликало перехід промислових підприємств від діяльності в стабільному, регламентованому зверху середовищі до функціонування в умовах зовнішнього середовища, що динамічно змінюється, і вільного вибору орієнтації господарської діяльності. Внаслідок цього керівництво підприємств змушене самостійно приймати довгострокові стратегічні рішення, чим обумовлена актуальність проблеми адаптації ринкової концепції стратегічного управління підприємства до особливостей економічного становища України.

Нова парадигма, що складає управлінську філософію стратегічного управління, заснована на системному і ситуаційному підходах. Ділова організація розглядається при цьому як відкрита система, головні передумови успіху діяльності підприємства знаходяться не всередині, а поза нею, тобто успіх пов'язується зі ступенем пристосованості підприємства до зовнішнього середовища. Чи буде воно стійке до ударів долі, чи не втратить можливості, що виникають у зовнішньому середовищі, чи зуміє витягти максимум вигоди з цих можливостей — ось головні критерії ефективності всієї системи управління. Суть ситуаційного підходу до керування полягає в тому, що внутрішньофірмова побудова системи управління це відповідь на різні за своєю природою впливи як з боку зовнішнього середовища підприємства, так і деяких інших характеристик його організаційного контексту, зокрема технології виробництва і якості людських ресурсів [1].

Постановка завдання. Метою дослідження є вирішення комплексу завдань, пов'язаних з створенням організаційно-управлінського потенціалу, орієнтованого на розв'язання стратегічних задач розвитку управління промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто підкреслити також, що підприємство, яке агресивно діє у своєму середовищі, є новаторським в науково-технічному відношенні, адаптивним за внутрішнім складом своїх управлінських систем, усе більше залежить від людського фактора. Тому інша важлива особливість стратегічного управління – концепція підприємства як соціальної системи. Не тільки характер стратегії, тип оргструктур, процедур планування і контролю, але і стиль керівництва, кваліфікації людей, їхня поведінка, реакція на нововведення і зміни повинні постійно аналізуватися й удосконалюватися при формуванні систем управління. У зв'язку з цим підприємство змушене вирішувати проблему створення організаційно-управлінського потенціалу, орієнтованого на розв'язання стратегічних задач, вважаючи ключовим фактором реалізації стратегії розвиток у менеджерів необхідної компетенції, здатності не тільки виробляти стратегії, але й втілювати їх у життя.

У загальному вигляді стратегічне управління визначається як комплекс рішень і дій, що визначають довгостроковий розвиток організації. Воно включає аналіз навколишнього середовища, формулювання стратегії, її реалізацію, а також оцінку і контроль. Відмітною рисою стратегічного управління є акцент на моніторингу й оцінці зовнішніх загроз і можливостей у світлі сил і слабкостей підприємства. Вище керівництво відслідковує загрози і можливості, що лежать у зовнішньому середовищі, а також сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища. Найбільш важливі для майбутнього підприємства фактори називаються стратегічними і позначаються SWOT, де Strengths – сили, Weaknesses – слабкості, Opportunities – можливості, Treats – загрози. На підставі оцінки стратегічних факторів керівництво визначає корпоративну місію [1].

Корпоративна місія (або концепція бізнесу) є важливим базисним елементом організації і характеризує можливість займатися бізнесом, на який орієнтоване підприємство, з урахуванням ринкових потреб, характеру споживачів, особливостей продукції і наявності конкурентних переваг. На підставі місії формулюються загальнофірмові цілі, що повинні встановлювати, що і коли повинно бути виконане, і по можливості бути кількісно визначені. Можна перелічити ті області, у яких підприємствам варто встановлювати цілі. Це прибутковість, ефективність виробництва, ріст (збільшення активів, обсягів продаж), інтереси акціонерів (дивіденди, ціна акцій), інтереси персоналу, суспільні інтереси (податки, благодійність), ринкова позиція й ін.

Визначення місії і цілей далі веде до визначення стратегії і політики. Стратегія реалізується через програми, бюджети і процедури. Нарешті, результати оцінюються, і за допомогою системи зворотного зв'язку здійснюється контроль за діяльністю організації. Обстеження зовнішнього середовища підприємства багато в чому побудовано на неформальній і індивідуальній основі, при цьому велика частина процедур дослідження зовнішнього середовища зачіпає вивчення конкурентів у порівнянні з іншими зацікавленими групами. Багато компаній вирішують проблему одержання інформації про зовнішнє середовище через сторонні організації, що займаються збором науково-технічної інформації.

Після того як інформація про поточний стан зовнішнього середовища зібрана, варто проаналізувати існуючі тенденції, щоб зрозуміти, чи будуть вони спостерігатися в майбутньому. Строк стратегічного планування складає п'ять-десять років. При цьому довгостроковий план особливо необхідний для великих капіталомістких підприємств, коли інтервал між народженням ідей і готовим продуктом складає багато років. Такі підприємства повинні будувати своє майбутнє на прогнозуванні. Етапи прогнозування:

1. Дослідження зовнішнього середовища.
2. Встановлення поточних тенденцій.
3. Прогнозування майбутніх тенденцій.
4. Пропозиція для стратегічного планування.
5. Контроль за принципом зворотного зв'язку.

Як інструменти прогнозування можуть бути використані деякі кількісні методи, насамперед прогресивний аналіз і імітаційне моделювання. М. Портер настійно рекомендує використовувати сценарії, оскільки вони дозволяють уникнути небезпеки використання тенденційного однобічного прогнозу, а також стимулюють менеджерів чітко формулювати свої пропозиції [2].

Перш ніж прийняти стратегічні рішення керівництво повинно вивчити не тільки зовнішнє середовище, але ситуацію усередині самого підприємства. З цією метою стратегічні управлінці ідентифікують ті змінні усередині підприємства, що можуть розглядатися, як його сильні і слабкі сторони. Потім необхідно оцінити важливість цих змінних і встановити, які з них є внутрішніми стратегічними факторами. Відповідно до моделі стратегічного управління внутрішнє обстеження зводиться до аналізу поточних структури, культури і ресурсів. Ресурсами підприємства звичайно вважаються фінансові, фізичні і людські ресурси, а також організаційні системи і технологічні можливості. При цьому обстеження ресурсів здійснюється, як правило, виходячи з загальноприйнятого функціонального розподілу: маркетинг, фінанси, дослідження і розробки, виробництво, персонал, інформаційні системи.

Економічні характеристики галузі, умови конкуренції в ній, а також їх передбачувані зміни чинять величезний вплив на процес розробки стратегії. Багато що залежить від стану галузі: сильні компанії в

непривабливих галузях іноді насилу домагаються задовільного рівня прибутковості, тоді як навіть найслабкіші компанії в привабливих галузях демонструють відмінні результати. Структура галузі значною мірою визначає конкурентні правила гри, а також варіанти стратегії, що розробляються для фірми. Основні економічні характеристики галузі, які доцільно враховувати при розробці стратегії, наступні:

- розмір ринку;
- масштаб конкуренції (локальний, регіональний, національний, глобальний);
- темпи росту ринку і етап його життєвого циклу (початок підйому, швидкий ріст і пік, початок зрілості, зрілість, насичення і стагнація, спад);
- основні характеристики конкуруючих фірм (кількість компаній в галузі, їх відносні розміри, ступінь інтеграції основних конкурентів і її напрям по технологічному ланцюжку ("вперед" і "назад") та ін.);
- кількість покупців, у тому числі промислових, і відносні розміри останніх;
- канали поширення продукції;
- швидкість технологічних змін в галузі і темпи розробки інноваційних товарів;
- ступінь диференціації товарів (послуг) компаній-конкурентів (висока, слабка, відсутній);
- можливість економії на масштабі в закупівлях, виробництві, транспортуванні, маркетингу і рекламі;
- компактність розміщення основних компаній в певних регіонах (наприклад, Силіконова Долина або

Голівуд в США, шкіряна промисловість в Італії, виноробницькі райони в Каліфорнії і Франції, фінансовий район в Нью-Йорку);

- витрати на одиницю продукції знижуються у міру росту кумулятивного обсягу випуску виробу в результаті накопичення виробничого досвіду;
- ступінь завантаження виробничих потужностей як головна умова зниження витрат виробництва;
- необхідний розмір капіталовкладень, умови входу в галузь і операції в ній, а також виходу з неї;
- галузевий показник прибутковості (вище або нижче за середній по економіці в цілому);
- рівень інтернаціоналізації галузі;
- основні тенденції розвитку (ретроспективні і прогнозовані): які зміни розмірів і структури ринку, ефективності роботи основних конкурентів і тому подібне мали місце у минулому і прогножуються у майбутньому?

Для того щоб здійснити процес формулювання стратегії, необхідно проаналізувати виявлені стратегічні фактори у світлі поточної ситуації. Цей етап процесу прийняття стратегічних рішень часто згадується як ситуаційний аналіз.

Ціль методів ситуаційного аналізу складається в знаходженні стратегічної відповідності зовнішніх можливостей і внутрішніх сильних сторін підприємства з урахуванням зовнішніх погроз і внутрішніх слабкостей і у визначенні на основі цього специфічних професійних навичок і ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і забезпечують його конкурентну перевагу.

Одним із загальноновизнаних методів аналізу поточної ситуації підприємства є SWOT-аналіз.

SWOT-матриця, що наведена на рис. 1, є засобом узагальнення стратегічних факторів підприємства. Дана матриця ілюструє, як зовнішні сприятливі можливості і загрози можуть бути співставлені з внутрішніми силами і слабкостями конкретного підприємства. На основі цього генеруються стратегічні альтернативи, що враховують чотири набори стратегічних факторів.

Внутрішні фактори Зовнішні фактори	S – сили Виявити 3–6 внутрішніх сил	W – слабкості Виявити 3–6 внутрішніх слабкостей
O – можливості	SO – стратегії	WO – стратегії
Виявити 3–6 зовнішніх можливостей	Формувати стратегії, що дозволяють скористатися можливостями	Формувати стратегії, що дозволяють перебороти слабкості
T – загрози	ST – стратегії	WT – стратегії
Виявити 3–6 зовнішніх загроз	Формувати стратегії, що дозволяють уникати загроз	Формувати стратегії, що мінімізують слабкості і допомагають уникати загроз

Рис. 1. SWOT-аналіз

Для того щоб побудувати SWOT-матрицю, необхідно виконати наступні кроки:

1) у блоці «Можливості» перелічити три-шість сприятливих можливостей, що знаходяться у зовнішньому середовищі підприємства і виявлені на основі аналізу поточної ситуації і прогнозування майбутніх тенденцій розвитку;

2) у блоці «Загрози» перелічити три-шість теперішніх і майбутніх загроз;

3) у блоці «Сили» перелічити три-шість змінних внутрішнього середовища даного підприємства, що можуть розглядатися як його сильні сторони;

4) у блоці «Слабкості» перелічити три-шість змінних внутрішнього середовища підприємства, що класифікуються як його слабкі сторони;

5) згенерувати ряд можливих стратегій, заснованих з комбінаціях чотирьох наборів стратегічних факторів.

При цьому SO-стратегії визначають, як щонайкраще використовувати сильні сторони організації, щоб реалізувати сприятливі можливості, що знаходяться у зовнішньому середовищі. ST-стратегії розглядають, як використовувати внутрішні сильні сторони підприємства для запобігання зовнішніх погроз. WT-стратегії відносяться до оборонного типу і націлені, як правило, на мінімізацію впливу внутрішніх слабких сторін і запобігання зовнішніх погроз.

Висновки з даного дослідження. Результати функціонування підприємства значною мірою залежать від того, наскільки воно добре визначило позицію усередині галузі. Слід констатувати факт неповної застосовності моделі стратегічного управління підприємствами, діючими у рамках внутрішнього ринку, по відношенню до зовнішньоекономічного бізнесу. Таким чином, знаходження в результаті ситуаційного аналізу специфічного ринкового сегменту, у якому сили підприємства відповідають реаліям навколишнього середовища, є важливим для досягнення конкурентної переваги.

Література

1. Виханский О.Э. Стратегическое управление / О.Э. Виханский. – М. : ПРИОР, 1995. – 321 с.
2. Козловский В.А. Производственный и операционный менеджмент : [учебник] / В.А. Козловский. – СПб : Специальная литература, 1998. – 366 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [чеб. для вузов] / Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. ; [пер. с англ. ; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 576 с.

References

1. Vikhanskiy O.E. Strategicheskoe upravlenie / O.E. Vikhanskiy. M.: PRIOR, 1995.-321s.
2. Kozlovskiy V.A. Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment: Uchebnik / V.A. Kozlovskiy. – SPb.: Spetsial'naya literatura, 1998.- 366s.
3. Tompson A.A., Strickland A.Dzh. Strategicheskii menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizatsii strategii: Ucheb. dlya vuzov / Per. s angl.; Pod red. L.G. Zaytseva, M.I. Sokolovoy. - M.: Banki i birzhi, YuNITI, 2008. – 576.

Рецензія/Peer review : 21.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

УДК 334.722

Н.В. ГРИШИНА

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

ФАКТОРИ І УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто важливість визначення умов і факторів формування та реалізації потенціалу малого підприємництва в умовах післякризового розвитку економіки. Проведено дослідження умов зовнішнього і внутрішнього середовища формування потенціалу малого підприємництва та факторів впливу на його реалізацію.

Ключові слова: підприємництво, потенціал малого підприємництва, зовнішнє і внутрішнє середовище.

N. HRYSHYNA

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

FACTORS AND CONDITIONS OF SALES AND POTENTIAL SMALL BUSINESS

Considered important to determine the conditions and the factors shaping and realizing the potential of small businesses in a post-crisis economic development. A study of the external and internal environment capacity building of small business and the factors influencing its implementation. Detection conditions of macro-and micro-determination of external and internal factors on the potential of small businesses, promote the development of the necessary steps to correct this effect and achieve business goals.

Keywords: entrepreneurship, small business potential, internal and external environment.

Мале підприємництво справедливо посідає одне з чільних місць у формуванні власне механізму саморозвитку ринку, оскільки в умовах фінансово-економічної кризи, обмеження фінансових ресурсів насамперед суб'єкти підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, спроможні за певної підтримки найшвидше і найефективніше розв'язати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції, мобілізувати фінансові і виробничі ресурси населення, сприяти розв'язанню соціальних завдань.

Реагуючи на зміни економічної кон'юнктури більш мобільно і ефективно, малий бізнес швидше пристосовується до нових умов, він здатний оперативнo перебудовувати виробничий процес, налагоджувати виробництво нової номенклатури продукції, залучаючи при цьому різні соціальні верстви, включаючи тих, хто з різних причин втратив роботу, звільнених у запас військовослужбовців, молодь, жінок, працездатних пенсіонерів та інших осіб, для яких соціальна допомога вкрай необхідна. Тому мале підприємництво можна вважати своєрідним "сектором виживання", що особливо актуально за обставин сучасної економічної ситуації у країні. Враховуючи ці аргументи, вкрай важливим є дослідження факторів і умов формування і реалізації потенціалу малого підприємництва, що в подальшому сприятиме обґрунтуванню науково-практичних рекомендацій щодо усунення об'єктивних і суб'єктивних перешкод та стимулювання його покращення у забезпеченні регіонального економічного розвитку.

Дослідження базувалося на узагальненні результатів наукових розробок щодо проблем діяльності суб'єктів малого підприємництва та покращення використання їх потенціалу, які знайшли відображення в працях багатьох учених, таких як А. Бутенко, З. Варналій, М. Воронов, Є. Лазарева, Н. Шлафман, В. Шпак та інших [1–4]. Незважаючи на існуючі системні дослідження, потребують більш ґрунтовного дослідження фактори і умови після кризового розвитку малого підприємництва.

Таким чином, метою даної статті є дослідження умов та факторів, що впливають на формування і реалізацію потенціалу малого підприємництва на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Потенціал малого підприємництва (МП) формується у конкретних умовах зовнішнього і внутрішнього

середовища, під впливом певних факторів та чинників. Виявлення і дослідження впливу зовнішніх факторів і внутрішніх закономірностей малого підприємництва включає такі два основні напрями: 1) дослідження зовнішніх факторів, які впливають на господарювання суб'єктів МП; 2) дослідження внутрішніх можливостей суб'єктів МП з врахуванням внутрішньогосподарських зв'язків і закономірностей його функціонування.

Фактори та умови формування і реалізації потенціалу МП досить різні як за своїм внутрішнім характером, так і за впливом, який вони справляють на його рівень. Виявлення умов макро- та мікросередовища, визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на потенціал МП сприятиме як прогнозуванню потенційних коливань функціональних потенціалів, так і розробці необхідних заходів з метою коригування такого впливу і досягнення поставлених цілей підприємницької діяльності.

Серед характерних чинників макроекономічного середовища для формування і реалізації потенціалу МП, можна виділити наступні: законодавство України; науково-технічний прогрес; економічний розвиток країни; стан інноваційної сфери; постачальники та відносини з ними; екосередовище; стан ринку праці; діяльність місцевих органів влади; транспортні тарифи; рівень інфляції; ставки банківського процента; соціокультурні фактори тощо.

До внутрішніх факторів належать особисті якості підприємця; положення підприємства на товарному ринку; спеціалізація діяльності підприємства; ефективність фінансових операцій.

Дослідження правових умов та аналіз діючої системи нормативно-законодавчого регулювання малого підприємництва [5–16] показало, що питання організації, здійснення та розвитку підприємницької діяльності широко підкріплене значною кількістю нормативно-правових актів, які можна згрупувати за трьома напрямками:

- нормативно-правові документи, які регламентують порядок створення та функціонування малих підприємств в Україні;
- регуляторні акти з питань здійснення підприємницької діяльності та правового регулювання взаємовідносин малих підприємств у складі бізнес-мереж;
- система законодавчої підтримки і стимулювання розвитку малих підприємств, у тому числі і на регіональному рівні.

Підприємницька діяльність залежить від рівня застосовуваних механізмів системи державного регулювання господарської діяльності. Таке регулювання виражається у державній регуляторній політиці держави, спрямованій на забезпечення умов збалансованості її втручання у розвиток малого і середнього бізнесу. Підставою державного регулювання підприємництва є ст. 42 Господарського Кодексу, у якій передбачена необхідність забезпечення реалізації та охорони публічних (державних та суспільних) інтересів. У статті 12 Господарського Кодексу визначені основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання і підприємницької діяльності, серед яких державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг та ін. [5].

Слід відзначити, що непередбачуваність змін нормативно-правового поля регулювання господарської діяльності негативно впливає на діяльність суб'єктів малого підприємництва, які не в змозі своєчасно та у повному обсязі оцінити наслідки можливих змін, а у разі потреби своєчасно та адекватно відреагувати на них.

З метою упорядкування нормативно-правового забезпечення процедур видачі дозвільних документів прийнято низку законів та підзаконних актів, завдяки цьому сформовано нормативні основи системи видачі дозвільних документів, які, зокрема, включають вимоги до порядку видачі дозволів, інституції, які забезпечують видачу дозвільних документів; гарантії забезпечення прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, в тому числі шляхом запровадження адміністративної відповідальності посадових осіб дозвільних органів за порушення порядку видачі документів дозвільного характеру.

Вітчизняна дозвільна система у сфері господарської діяльності залишається обтяжливою, що визнають не лише вітчизняні підприємці, але й міжнародні економічні інституції. У десятому з серії докладів «Ведення бізнесу – 2013» Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією за рівнем сприятливості економічного та правового середовища щодо ведення підприємницької діяльності визначено 137 місце України серед 185 країн. Впровадження електронного декларування у вітчизняній податковій системі стало одним із ключових чинників поліпшення позиції України у зазначеному рейтингу. Це впровадження сприяло скороченню кількості платежів, кількості часу для їх здійснення, що в свою чергу покращило позицію України за параметром «оподаткування» з 183 на 165 місце. Поряд з цим, у випадку збереження існуючих недосконалостей вітчизняної дозвільної системи Україна й надалі втрачатиме позиції у світових рейтингах країн за рівнем сформованості ринкового, інвестиційного середовища (табл. 1).

Одним з найважливіших зовнішніх факторів впливу на структурну динаміку малого бізнесу та особливості його функціонування виступає податкова політика. Податки відіграють важливу роль в механізмі державного регулювання господарської діяльності. Від ефективності системи оподаткування залежать темпи розвитку малого підприємництва, частка виробництва малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті країни, рівень зайнятості населення в цьому секторі економіки тощо. На жаль, на сьогодні саме недосконала податкова система є однією із головних перешкод для активізації підприємницького сектору та підвищення його потенціалу. Як свідчать реалії національної економіки, неузгодженість та нестабільність податкового законодавства, значна кількість і частота внесення змін та доповнень до нормативно-правових актів негативно впливають на результативність підприємницької діяльності, знижують інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання.

Матеріальною основою формування і реалізації потенціалу малого підприємництва є різноманітні фонди фінансових ресурсів, які створюються і використовуються з метою фінансового забезпечення процесу розширеного відтворення суб'єкта господарювання, вирішення соціальних потреб працівників. В умовах складного економічного стану малий бізнес не завжди може передбачити рівень своїх доходів, можливі наслідки виходу з тієї чи іншої негативної ситуації. Якщо інколи величина збитків є незначною для великого підприємства, то для малого товаровиробника є руйнівною і може призвести до припинення його діяльності. Тому фінансова підтримка суб'єктів МП з боку держави виступає одним із головних чинників розвитку малих форм господарювання.

Світовий рейтинг «Ведення бізнесу»

№ п/п	Країни	Рейтинг за ступенем легкості ведення бізнесу	Кількість реформ, направлених на покращення ведення бізнесу	Рейтинг створення підприємств	Валові інвестиції на душу населення, дол. США	ВВП на душу населення, дол. США
1	Сінгапур	1	0	4	11180	50116
2	США	4	0	13	7142	42250
3	Великобританія	7	1	19	5800	32425
4	Німеччина	20	0	106	8008	34415
5	Франція	34	1	27	8803	29938
6	Польща	55	2	124	2924	18096
7	Туреччина	71	2	72	2512	12504
8	Молдова	83	4	92	480	1975
9	Китай	91	1	151	2678	5440
10	Пакистан	107	0	98	153	1182
11	Росія	112	4	101	3248	14166
12	Індія	132	1	173	543	1529
13	Україна	137	4	50	775	6055
14	Іран	145	0	87	2767	6979
15	Центрально-африканська Республіка	185	3	170	74	490

Важливими елементами системи державної фінансової підтримки виступає спеціальне фінансування, пільгове кредитування та гарантування позик; пільгове оподаткування та особливий порядок амортизації тощо. Ці та інші заходи фіскальної та грошово-кредитної політики держави сприяють більш ширшому використанню як внутрішніх фінансових ресурсів, так і дають можливість доступу до зовнішніх джерел фінансування. Разом з цим, на грошово-кредитному ринку нині склалася ситуація, коли наявна в банківській системі надлишкова ліквідність не спрямовується банками в кредитні операції, а утримується в високоліквідній формі. Внаслідок незадовільного стану економіки (спад виробництва, інфляція, відсутність стабільності в регульованні фінансової і банківської діяльності), кредитні джерела для малого підприємництва в Україні практично відсутні. Банки видають лише короткострокові кредити і під високі процентні ставки та не являються джерелом кредитування підприємств, задовольняють лише незначну частку діючих бізнесменів [17].

Розвиток будь-якого сектору національної економіки, в тому числі і малого підприємництва, неможливий без дієвої інфраструктурної підтримки, завдяки якій в регіоні формується певне організаційно-економічне середовище для активізації підприємницької діяльності. Нинішній етап формування мережі об'єктів інфраструктури демонструє їх кількісне зростання. Станом на 01.01.2010 року на території України діяло 449 бізнес-центрів, 71 бізнес-інкубатор, 41 технологічний парк, 808 лізингових центрів, 262 фонди підтримки підприємництва, з яких 109 – регіональні, 32 – створені УФПП, 2444 небанківських фінансово-кредитних установи, з яких 1789 кредитних спілок, 3240 інвестиційних та інноваційних компаній, 3119 інформаційно-консультативних установ, 1720 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва, 688 координаційних рад з питань підприємництва тощо.

Слід відзначити негативну динаміку фінансування регіональних (міських) програм через фонд підтримки підприємництва. Так, порівняно з 2010 роком цей показник зменшився майже на 80%. На розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва за рахунок різних джерел у 2011 році було спрямовано кошти у загальному розмірі 769,56 тис. грн. Найбільш активно це питання вирішувалося в Донецькій, Івано-Франківській, Полтавській областях і місті Донецьк [18, 19].

Таким чином, з метою активізації підприємницької діяльності та покращення використання потенціалу малого підприємництва необхідно враховувати умови зовнішнього і внутрішнього середовища та визначати вплив факторів, оскільки саме недосконалий механізм визначення, оцінки та прогнозування впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на його формування і реалізацію може уповільнити адаптацію суб'єктів малого підприємництва до мінливих умов ринку. З огляду на це, доцільними мають стати такі заходи, як удосконалення діяльності соціально-економічних інститутів суспільства; врегулювання правової бази; розвиток ринкової і виробничої інфраструктури; реалізація державної економічної політики, спрямованої на заохочення підприємницької діяльності; забезпечення взаємодії підприємств, що розрізняються за масштабами діяльності тощо. Саме за таких умов мале підприємництво сприятиме розвитку конкурентного середовища, формуванню середнього класу, створенню додаткових робочих місць, подоланню бідності, тобто підвищенню політичної, економічної та соціальної стабільності в українському суспільстві.

Література

1. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – 326 с.
2. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарієва, Н.Л. Шлафман; ІПРЕД НАН України-Одеса:Інтерпрінт, 2012.-108 с.
3. Проблеми та стратегічні напрямки розвитку підприємництва в інфраструктурному секторі економіки. /

Керівник авт. Кол. Д.е.н., проф. А.І. Бутенко-Одеса: Фенікс, 2006.-373 с

4. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі Української видавничо-поліграфічної компанії "Експрес-Обіава"): Наук. вид. — К.: МАУП, 2004. — 3-тє вид., стереотип. — 128 с.
5. Господарский Кодекс України Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, Н 18, Н 19-20, Н 21-22, ст.144)
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, Н 24, ст.248)
7. Закон України „Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні”, (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, Н 9, ст.76)
8. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо подальшого вдосконалення порядку ліцензування господарської діяльності”(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, Н 1, ст.6)
9. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», Н 1160-ІВ, 11.09.2003, (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, Н 9, ст. 79)
10. Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, Н 48, ст.483)
11. Закон України «Щодо спрощення процедур припинення діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців»; { Із змінами, внесеними згідно із Законом Н 4223-ВІ від 22.12.2011, ВВР, 2012, Н 36, ст.419}
12. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності», Н 4651-ВІ від 13.04.2012, (ВВР, 2013, Н 9-10, Н 11-12, Н 13 ст.88 }
13. Закон України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» # 4840-ВІ від 24.05.2012,(ВВР, 2013, # 15, ст.116)
14. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності» Н 2608-ВІ, 19.10.2010 (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, Н 11, ст.69)
15. Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів з виконання у 2013 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 13 лютого 2013 р. # 64-р
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р.#2755- ВІ.10
17. Л. В. Кривенко .Грошово-кредитні засоби регулювання економіки [монографія] /Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін. – Суми :ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 210 с.
18. Післякризовий розвиток економіки України:засади стратегії модернізації. Аналітична доповідь «Видавництво «ФЕНІКС» с143
19. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Modernizatsiia mekhanizmiv rozvytku maloho ta serednoho biznesu: monohr / A.I. Butenko, M.P. Voinarenko, V.I. Liashenko ta in.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti. – Donetsk, 2011. – 326 s.
2. Potentsial maloho pidpriemnytstva v paradyhmi staloho rozvytku / A.I. Butenko, Ye.V. Lazarieva, N.L. Shlafman; IPRED NAN Ukrainy-Odesa: Interprint, 2012.-108 s.
3. Problemy ta stratehichni napriamky rozvytku pidpriemnytstva v infrastruktornomu sektori ekonomiky. / Kerivnyk avt. Kol. D.e.n., prof. A.I. Butenko-Odesa: Feniks, 2006.-373 s
4. Shpak V. I. Rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini (na prykladi Uk-rainskoi vydavnycho-polihrafichnoi kompanii “Ekspress-Obiava”): Nauk. vyd. — K.: MAUP, 2004. — 3-tie vyd., stereotyp. — 128 s.
5. Hospodarskyi Kodeks Ukraїn Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, st.144)
6. Zakon Ukraїny «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukraїny ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv Ukraїny shchodo sproshchenoi systemy opodatkuvannia, obliku ta zvitnosti» (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2012, N 24, st.248)
7. Zakon Ukraїny „Pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukraїny shchodo sproshchennia umov vedennia biznesu v Ukraini”, (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2010, N 9, st.76)
8. Zakon Ukraїny “Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukraїny shchodo podalshoho vdoskonalennia poriadku litsenzuvannia hospodarskoi diialnosti”(Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2010, N 1, st.6)
9. Zakon Ukraїny «Pro zasady derzhavnoi rehuliatornoї polityky u sferi hospodarskoi diialnosti», N 1160-IV, 11.09.2003, (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2004, N 9, st. 79)
10. Zakon Ukraїny «Pro perelik dokumentiv dozvilnoho kharakteru u sferi hospodarskoi diialnosti», (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2005, N 48, st.483)
11. Zakon Ukraїny «Shchodo sproshchennia protsedur pryypynennia diialnosti yurydychnykh osib ta fizychnykh osib-pidpriemtsiv»); { Iz zminamy, vneseny my zghidno iz Zakonom N 4223-VI vid 22.12.2011, VVR, 2012, N 36, st.419}
12. Zakon Ukraїny «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukraїny shchodo humanizatsii vidpovidalnosti za pravoporushennia u sferi hospodarskoi diialnosti», N 4651-VI vid 13.04.2012, (VVR, 2013, N 9-10, N 11-12, N 13 st.88 }
13. Zakon Ukraїny «Pro perelik dokumentiv dozvilnoho kharakteru u sferi hospodarskoi diialnosti» # 4840-VI vid 24.05.2012,(VVR, 2013, # 15, st.116)
14. Zakon Ukraїny «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukraїny shchodo obmezhenia derzhavnogo rehuliuвання hospodarskoi diialnosti» N 2608-VI, 19.10.2010 (Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraїny (VVR), 2011, N 11, st.69)
15. Rozporiadzhennia KМУ «Pro zatverdzhennia planu zakhodiv z vykonannia u 2013 rotsi Natsionalnoi prohramy spriannia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini» vid 13 liutoho 2013 r. # 64-r
16. Podatkovyi kodeks Ukraїny vid 02.12.2010 r.#2755- VI.10
17. L. V. Kryvenko .Hroshovo-kredytni zasoby rehuliuвання ekonomiky [monohrafiia] /L. V. Kryvenko, O. M. Dutchenko, M. I. Syniuchenko ta in.. – Sumy :DVNZ “UABS NBU”, 2010. – 210 s.
18. Pislia kryzovyi rozvytok ekonomiky Ukraїny: zasady stratehii modernizatsii. Analitychna dopovid «Vydavnytstvo «FENIKS» s143
19. Ofitsiinyi sait derzhavnogo komitetu statystyky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р. Надрукована/Printed :29.8.2013 р.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

У статті визначено поняття «економічний потенціал підприємства» та розглянуто його структуру. Проаналізовано визначення механізму реструктуризації промислового підприємства. Досліджено складові елементи механізму реструктуризаційних перетворень промислових підприємств. Запропоновано типовий механізм здійснення реструктуризації на промислових підприємствах.

Ключові слова: економічний потенціал, структура, промислові підприємства, реструктуризація, механізм реструктуризації.

A. FIALKOVSKA

Odessa National Economical University

INCREASE OF ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON THE MECHANISM OF RESTRUCTURING

Abstract – the aim of the research – to develop a generic mechanism of industrial enterprises restructuring in order to increase their economic potential.

The definitions of the concept of "economic potential" and its structural elements are determined. The necessity of restructuring in industrial enterprises to improve their economic potential is substantiated. The gist of the concept of "restructuring mechanism" is analyzed. The contents of the main structural elements of the restructuring mechanism (such as: subject, object, motives, goals, objectives, principles, tools and methods to ensure implementation) are characterized.

The mechanism for a typical industrial restructuring is proposed. The conclusions about the feasibility of restructuring and its impact on the improvement of the economic potential of industrial enterprises are made.

Keywords: economic potential, structure, industrial enterprises, restructuring, restructuring mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перехід України від адміністративної до ринкової економіки потребує переосмислення всієї системи економічних та управлінських знань у вітчизняній науці.

Підприємство, прагнучи знайти свою власну ринкову нішу, формує певний потенціал (виробничі, фінансові, ринкові, інтелектуальні, організаційні, інформаційні можливості), що дає змогу закріпити конкурентні позиції даного підприємства, зайняти свої місце на ринку і в кінцевому підсумку визначають перспективи його розвитку.

Глобалізація економіки, жорстка конкуренція, скорочення життєвого циклу продукції та термінів її виведення на ринок, необхідність упровадження новітніх технологій, підвищення вимог до управління якістю продукції та мінливість умов здійснення підприємницької діяльності – це узагальнений перелік факторів, які зумовлюють пошук нових механізмів управління діяльністю підприємств з метою збереження та підвищення їх економічного потенціалу. Вирішення таких питань можливе на основі впровадження механізму реструктуризації на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Питанням сутності економічного потенціалу підприємства присвячено праці таких видатних вчених, як Абалкін Л.І., Авдєєнко В.М., Білоусов Р.А., Волкова О.М., Горбунов Е.П., Ігнатовський П.А., Євдокімов Ф.І., Клейнер Г.Б., Ковальов В.В., Мізіна О.В., Лукінов І.І., Марушков Р.В., Мочалов Б.М., Мочерний С.В., Олексюк О.І., Рєпіна І.М., Федонін О.С. та ін. Дослідженню реструктуризації та управління змінами на підприємствах приділяється велика увага в працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Амоші О.І., Аістової М.Д., Бельтюкова Є.А., Буркинського Б.В., Бутенка А.І., Бутковської Г.В., Ванденборта М., Водачека Л., Гейця В.М., Гриньової В.М., Довбні С.Б., Ковальова А.І., Кордана К., Мардаровського Ф.З., Страхової Л.П., Фолмена Т. та інших.

Інтерес до реструктуризації в українській економічній науці за останні роки значно збільшився. Однак, не зважаючи на це, серед вчених та менеджерів поки що не існує єдиної думки щодо сутності та змісту процесу реструктуризації. Райзберг Б.А. визначає реструктуризацію як комплексне перетворення діяльності організації (підприємства, компанії), яке полягає у зміні структурі виробництва, активів, пасивів, а також системи управління з метою підвищення стійкості, прибутковості, конкурентоздатності, переборення збитковості, загрози банкрутства [1, с. 341]. Загородній А.Г. та Вознюк Г.Л. розглядають реструктуризацію як процес «здійснення організаційних, економічних, правових, виробничих і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми. Ці заходи повинні сприяти фінансовому оздоровленню підприємства» [2, с. 782]. Ці трактування поняття «реструктуризація», незважаючи на комплексність, не враховують вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Найбільш повним, на думку автора, є визначення, запропоноване Ковальовим А.І., який під реструктуризацією розуміє сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленої стратегії його розвитку [3, с. 24].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не дивлячись на велику кількість досліджень з питань реструктуризаційних перетворень на підприємстві, існують деякі дискусійні положення, що вимагають подальшого вивчення. Зокрема, питання формування механізму реструктуризації промислових

підприємств, що є, на думку автора, дуже актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є розробка типового механізму реструктуризації промислових підприємств з метою підвищення їх економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне використання та підвищення економічного потенціалу є безперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування. Причому, особливий акцент потрібно здійснити на словосполученні «активне пристосування», з тієї причини, що ефективно працювати в змінному середовищі можна лише обравши тактику інтенсивного розвитку, а не тактику виживання.

Будучи основою для прийняття управлінських рішень, економічний потенціал підприємства розглядається науковцями, як узагальнений показник, що характеризує розвиток виробничих сил та виробничих (й/або невиробничих) відносин. Його величина залежить від: оптимального сполучення певної кількості та якості окремих видів економічних ресурсів, які залучені у господарську діяльність; рівня організації виробництва й праці; ефективності системи управління підприємством.

Економічний потенціал можна представити у вигляді сполучення наступних структурних елементів: виробничого, трудового, фінансового, управлінського й маркетингового потенціалів.

Під виробничим потенціалом підприємства розуміють сукупність ресурсів господарської системи, яка знаходиться в її використанні. Кількісні і якісні параметри цих ресурсів, їх інтеграція визначають виробничу здатність структурної одиниці.

Трудовий потенціал підприємства розглядається науковцями, як узагальнююча характеристика кількості, якості та міри сукупної здатності до праці, яку має індивідуум (окрема людина, особистість), їхня група, працездатне населення при даному рівні стану економіки, розвитку науки та техніки, освіти та ін.

Фінансовий потенціал асоціюється з фінансовою стійкістю підприємства, яка досягається за таких умов: раціональна структура капіталу, достатність власного капіталу, наявність якісних активів, достатній рівень рентабельності з урахуванням операційного та фінансового ризику, достатня ліквідність, стабільні надходження та широкі можливості залучення запозичених коштів.

Управлінський потенціал включає управлінські активи підприємством, тобто технології, методи й процеси управління підприємством. До управлінських активів відносять організаційну культуру, інноваційний клімат, концепції управління підприємством (наприклад, концепція тотального управління якістю, концепція бенчмаркетингу, реінжинірингу), фінансова структура і т. ін. При цьому мова йде не стільки про вартість засобів, що складають основу управлінських ресурсів, а про характер їх використання.

Розвиток маркетингового потенціалу спрямовано на гнучке й постійне реагування на зміну умов збуту за допомогою використання ситуаційного підходу в прийнятті рішень, реалізації активної організаційної стратегії, що забезпечує управління й контроль над ринковими процесами [4].

Ефективне пристосування суб'єктів господарювання до постійних змін умов функціонування, і, як наслідок, збереження та підвищення його економічного потенціалу можливе на основі використання механізму реструктуризації підприємств.

Реструктуризація – це система організаційно-економічних, виробничо-технічних та інших заходів, спрямованих на реформування та вдосконалення його господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей його розвитку шляхом здійснення необхідних структурних перетворень з урахуванням змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі його функціонування.

Будь-який економічний механізм, зокрема, і механізм реструктуризації, може бути розглянутий як система, тобто як множина взаємодіючих елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним і становлять цілісне утворення [5, с. 39]. Основні підходи щодо визначення поняття «механізм реструктуризації» представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні підходи щодо визначення сутності поняття «механізм реструктуризації»

№	Автор визначення	Зміст визначення
1.	Денисова О.І.	впорядкована сукупність засобів і методів впливу, що визначає необхідність і ефективність здійснення реструктуризації підприємства під впливом зміни факторів зовнішнього середовища [6, с. 82]
2.	Гавриш О.А., Іванова Т.В.	система елементів, які взаємодіють між собою та становлять цілісне утворення [7]
3.	Жданов В.В.	система основних елементів реструктуризації: цілей, об'єктів, суб'єктів, мотивів та стратегій, а також методів, етапів та факторів реструктуризації [8, с. 54]
4.	Коломицева Л.О.	сукупність організаційно і процедурно оформлених засобів та методів, які визначають послідовність здійснення змін в структурах підприємства, які спрямовані на створення умов для підвищення пристосованості до середовища функціонування, генерації нових цільових установок і більш ефективного їх досягнення [9, с. 32]
5.	Фігурнова Н.П.	система, визначальний порядок виявлення напрямків, розробка й проведення заходів, спрямованих на ефективне системне реформування, а також контроль над їх реалізацією [10, с. 527]

На основі аналізу визначень терміну «механізм реструктуризації» автором сформульовано таке визначення цього поняття: механізм реструктуризації підприємства – це комплексна система елементів, конкретний порядок дій,

що спрямовані на забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах оточуючого середовища.

Таким чином, можна виділити наступні елементи механізму реструктуризації підприємства:

- предмет та об'єкт реструктуризації;
- мотиви здійснення реструктуризаційних перетворень;
- мета та завдання реструктуризації підприємства;
- принципи здійснення реструктуризації;
- засоби забезпечення процесу впровадження реструктуризаційних заходів;
- методи проведення реструктуризації підприємств.

Розглянемо більш детально кожний з вищезначених елементів.

Предметом реструктуризації підприємства виступають усі можливі чинники зовнішнього і внутрішнього характеру, які можуть здійснювати вплив на діяльність підприємства і призводити до появи можливостей для розвитку або до погіршення стану підприємства.

Об'єкт реструктуризації – це структури, що в сукупності забезпечують фінансово-економічну діяльність підприємства (організаційна, фінансова, функціональна, структура бізнес-процесів, структура майнового комплексу, структура фінансових вкладень, структура капіталу).

Основними мотивами здійснення реструктуризаційних перетворень на підприємстві є такі [11]: підвищення ефективності діяльності та ринкової вартості; підвищення інвестиційної привабливості; забезпечення і підсилення конкурентних переваг; подолання кризових явищ у діяльності та запобігання банкрутству; проведення передліквідаційної підготовки.

Основною метою процесу реструктуризації підприємства є підвищення ефективності його діяльності. У більш вузькому сенсі реструктуризація переслідує такі цілі: виведення підприємства з кризи; реалізація потенційних можливостей; забезпечення стійких темпів зростання; ліквідація «вузьких місць»; зменшення рівня кредиторської та дебіторської заборгованості тощо.

В процесі реструктуризації на рівні підприємства вирішуються такі завдання [12, с. 38]:

1. Проводиться оцінка ситуації і потенційних можливостей.
2. Встановлюються цілі, задачі і принципи реструктуризації та визначаються пріоритети.
3. Визначаються бюджет, терміни і необхідні заходи для реалізації проекту реструктуризації.
4. Визначається очікувана ефективність проекту, ризики і способи їх мінімізації.

При проведенні реструктуризації необхідно спиратися на певні принципи, які наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Принципи реструктуризації

№	Назва принципу	Зміст принципу
1.	Безперервність діяльності	Підприємство нормально функціонує і не збирається припиняти свою діяльність у найближчому майбутньому, тобто уникає банкрутства чи ліквідації.
2.	Комплексність (системність)	Реструктуризаційні перетворення мають охоплювати усі сфери діяльності підприємства як складної динамічної системи.
3.	Відкритість (адаптивність)	Підприємство являється відкритим по відношенню до зовнішнього середовища, зазнає впливу його численних факторів, отже, одне з завдань реструктуризації – підвищення його адаптивності до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища.
4.	Раціональність (ситуаційний підхід)	Реструктуризація проводиться виходячи з умов господарської діяльності та розміру підприємства, а її методи, цілі, інструменти обираються залежно від стану зовнішнього середовища та положення підприємства у галузі.
5.	Об'єктивність	Припускається наявність комплексної інформаційної підтримки проведення реструктуризації на основі даних, реально відбиваючих дійсність; реструктуризацію можна проводити тільки на основі фундаментального аналізу підприємства.
6.	Періодичність	Реструктуризаційні перетворення повинні проводитися регулярно в міру необхідності.
7.	Організаційна цілісність (масовість)	Участь та зацікавленість у позитивних результатах проведення реструктуризації широкого кола робітників, підтримка перетворень, що проводяться, з боку персоналу, стимулювання ініціативи і творчого підходу робітників, делегування повноважень.
8.	Відповідальність	На посади призначаються виконавці (лідери, які користуються авторитетом та повагою колег), відповідальні за проведення окремих напрямків реструктуризації, при збереженні персональної відповідальності вищого керівництва.
9.	Оперативність	Підприємство повинно у стислий термін проводити перетворення (не можна затягувати з проведенням реструктуризації), швидко діагностувати проблеми, коректувати свої дії у відповідності з вимогами зовнішнього середовища.
10.	Інноваційність	Підприємство має впроваджувати використання нового обладнання та технологій, сучасних методів управління
11.	Результативність	Реструктуризація повинна мати чіткі цілі та бути спрямована на конкретний результат, приступати до неї треба тільки після точного визначення стратегічних цілей і пріоритетів, обов'язковою умовою її успішного проведення є також наявність чітких правил взаємодії між членами колективу.
12.	Ефективність	Витрати, які пов'язані з проведенням реструктуризації, повинні бути менші за економічний ефект від реструктуризації.

Перейдемо до наступного елементу досліджуваного механізму – засобів забезпечення реструктуризації

підприємства, які характеризують потребу в ресурсах й інших видах забезпечення. Реструктуризація вимагає залучення трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, а також організаційно-правового забезпечення. Причому, питання фінансового та матеріального забезпечення необхідно вирішити ще на етапі підготовки до впровадження реструктуризаційних перетворень.

Для забезпечення реструктуризації необхідні трудові ресурси, підприємство повинне мати в своєму розпорядженні професійно підготовлених і позитивно мотивованих працівників. Успіх реструктуризації багато в чому визначається професійним рівнем керівництва підприємства.

Інформаційне забезпечення передбачає, окрім створення і наявності необхідних пошукових систем і інформаційних баз, широке розповсюдження інформації про цілі реструктуризації, хід її проведення, результати проведених етапів. Інформація при реструктуруванні підприємства стає особливо цінним ресурсом, який потребує постійної актуалізації, підвищення якості, а деякі види інформації вимагають відповідного захисту.

Організаційно-правове забезпечення необхідне для встановлення відповідності здійснюваних процедур і методів законодавчій базі, наявній системі договірних, податкових відносин [5, с. 40].

Наступним елементом механізму реструктуризації є методи. У таблиці 3 представлено основні методи реструктуризації, що використовуються у зарубіжній та вітчизняній практиці. Використання цих методів забезпечує високу якість та ефективність перетворень, що відбуваються.

Таблиця 3

Методи здійснення реструктуризаційних перетворень

№	Назва методу	Характеристика методу
1.	Аутсорсинг	Означає передачу сторонньому виконавцю ряду функцій підприємства. При цьому аутсорсинг є формою взаємодії, при якій підприємство – сторонній виконавець – продаючи замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» підприємства-замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно відокремленим.
2.	Бенчмаркінг (Benchmarking)	Являє собою процес знаходження і вивчення найкращих з відомих методів ведення бізнесу. Це спосіб оцінки діяльності підприємства порівняно з кращими підприємствами чи конкурентами. Його мета – підвищення ефективності власної діяльності та отримання переваг у конкурентній боротьбі.
3.	Процесно-орієнтоване управління (ABM)	Сукупність методів вартісного аналізу бізнес-процесів, ланцюжків створення вартості, окремих організаційно-структурних одиниць, а також методів підвищення економічної ефективності процесів управління; використовується як аналітичний засіб, що дає змогу визначити можливі шляхи поліпшення вартісних показників.
4.	Процесно-орієнтоване управління собівартістю (ABC-costing)	Метод контролінгу, що випростовується з метою селективного відбору найбільш важливих для підприємства постачальників і клієнтів, видів сировини, матеріалів, а також найбільш вагомих елементів витрат, рентабельності продукції, найефективніших напрямів капіталовкладень.
5.	Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR)	Метод кардинальної перебудови бізнес-процесів з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства.
6.	Тотальне управління якістю (TQM)	Заснований на концепції управління якістю продукції, що випускається. Якість повинна бути спрямована на задоволення поточних і майбутніх потреб споживачів як найважливішої ланки виробничої лінії. Досягнення відповідного рівня якості вимагає постійного вдосконалення виробничих процесів.
7.	«Точно в термін» (Just-In-Time)	Сукупність методів підвищення якості робіт та обслуговування. Всі ресурси, необхідні для одержання продукції, що постачаються в той момент і в тих кількостях, які необхідні для своєчасного виконання робіт на всіх виробничих місцях та випуску продукції відповідно до виробничої програми. Необхідні умови: точність і узгодженість поставок; висока якість компонентів виробництва, які постачаються.
8.	Управління знаннями (KM)	Це сукупність стратегічних та оперативних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства з метою збільшення результативності діяльності.
9.	Управління проектами (PM)	Методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, матеріальних, фінансових ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки та технології управління для отримання визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту.
10.	CASE-методи: SADT, IDEF ARIS, SA/SD BSP, ERP	Сукупність методів проектування і розроблення складних систем програмного забезпечення, що підтримується комплексом засобів автоматизації, які взаємопов'язані. Використовуються для подолання обмежень при використанні структурних методологій проектування за рахунок їх автоматизації і інтеграції засобів, що підтримують.

Застосування наведених методів можливе фрагментарно та в сукупності з іншими заходами, що заплановані в рамках процесу реструктуризації. Вибір методу залежить від глибини кризової ситуації, специфіки діяльності

підприємства та ряду інших факторів.

На основі вище наведених елементів автором запропоновано типову схему механізму реструктуризації підприємств, що наведена на рис. 1.



Рис. 1. Схема типового механізму реструктуризації промислового підприємства

Схема, що представлена на рис. 1, не являється та не може бути універсальною зважаючи на специфіку діяльності у кожній конкретній галузі національного господарства та кожного окремого підприємства. Проте, на думку автора, вона може слугувати основою для розробки та реалізації заходів реструктуризації для промислових підприємств.

Ефективність впровадження механізму реструктуризації пов'язана з визначенням її критеріїв. У науковій літературі з даної проблематики виділяють два типи критеріїв: жорсткі, які можна виміряти кількісно, та еластичні, які не можуть бути виміряні кількісно. Згідно з жорсткими критеріями, підприємства та організації повинні реалізувати рекомендовані інвесторами зміни таким чином, щоб вони призвели до позитивних результатів, які

можуть бути вимірні та підтвержені документально, тобто логічно вважати реструктуризацію підприємства ефективною, якщо можна документально підтвердити, що здійснення рекомендованих змін призвело до досягнення стратегічних цілей у середньостроковій перспективі, наприклад до розширення ринків збуту, підвищення якості продукції та збільшенню обсягів продажів. Якщо ж доходи підприємства раптово зросли, наприклад у результаті розпродажу товарно-матеріальних запасів, то це не може являтися критерієм ефективності реструктуризації, тому що має одноразовий характер. Еластичні критерії враховують позитивні результати реструктуризації, які не можуть бути прямо вимірні, але можуть бути віднесені до довгострокових інвестицій до «людського капіталу».

Висновки. Таким чином, реструктуризацію можна вважати ефективним інструментом підвищення економічного потенціалу промислових підприємств. На основі механізму реструктуризації підприємства можуть успішно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі та підвищувати результативність своєї діяльності.

Автором виокремлені наступні елементи механізму реструктуризації підприємства: предмет, об'єкт, мотиви, мета, завдання, принципи, засоби та методи. Використання запропонованого механізму дає ефект системності, тобто всі його елементи взаємозв'язані та цілеспрямовано працюють на усунення дисбалансу між підприємством і зовнішнім середовищем.

Ефект від впровадження реструктуризаційних перетворень полягає в тому, що вони дозволяють реалізувати завдання, які не вирішувалися до цього, оптимізувати зв'язки між структурними елементами підприємства, знижувати несистематичний ризик. Також можуть бути отримані ефекти синергії, що полягають у підвищенні ринкової вартості підприємства після його реструктуризації.

Література

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
3. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия : [монография] / А.И. Ковалев. – К. : АВРИО, 2006. – 368 с.
4. Нужний К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Нужний. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm.
5. Крисько Ж. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2 (23). – С. 38–42.
6. Денисова Е.И. Механизм реструктуризации как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е.И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 8. – С. 81–86.
7. Гавриш О.А. Механізм реструктуризації промислових підприємств [Електронний ресурс] / О.А. Гавриш, Т.В. Иванова // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2011/5EP/33.pdf.
8. Жданов В.В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В.В. Жданов // Известия Рос. гос. педагог. ун-та им. А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52–55.
9. Коломыцева Л.А. Механизм управления реструктуризацией предприятия: сущность, содержание, задачи / Л.А. Коломыцева // Организатор производства. – 2008. – № 1. – С. 32–37.
10. Ресурсный потенциал экономического роста: информационное письмо / [Н.П. Фигурнова, Е.В. Красникова, А.М. Бабашкина и др.]. – М. : Путь России, 2002. – 567 с.
11. Шимко О.В. Реструктуризація як необхідна умова функціонування підприємства у ринковому середовищі [Електронний ресурс] / О.В. Шимко. – Режим доступу : <http://maradver.com/book/295-naukovi-zapiski-ekonomika-zbirnik-naukovix-prac/35-finansuvannya-remontu-osnovnix-zasobiv-byudzhetnix-organizacij-sistemi-derzhvodgospu.html>.
12. Маркіна І.А. Корпоративна реструктуризація підприємств : [монографія] / І.А. Маркіна, А.О. Глебова. – Кіровоград : Імекс, 2010. – 198 с.

References

1. Rajzberg B.A. Sovremennyy e'konomicheskij slovar' / B.A. Rajzberg, L.Sh. Lozovskij, E.B. Starodubceva. – M.: INFRA-M, 2007. – 495 s. (in Russian)
2. Zahorodnii A.H. Finansovo-ekonomichniy slovnyk / A.H. Zahorodnii, H.L. Vozniuk. – K.: Znannia, 2007. – 1072 s. (in Ukrainian)
3. Kovalev A.I. Upravlenie restrukturizatsiej predpriyatiya: monografiya / A.I. Kovalev. – K.: AVRIO, 2006. – 368 s. (in Russian)
4. Nuzhnyi K.M. Sutnist ta strukturni elementy ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / K.M. Nuzhnyi. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm. (in Ukrainian)
5. Krysko Zh. Adaptatsiia pidpriemstva do zmin zovnishnoho seredovishcha cherez mekhanizm restrukturyzatsii / Zh. Krysko // Halytskyi ekonomichniy visnyk. – 2009. – # 2 (23). – S. 38-42. (in Ukrainian)
6. Denisova E.I., Mexanizm restrukturizatsii kak sposob adaptatsii predpriyatiya k izmeneniyam vneshnej sredy / E.I. Denisova // Vestnik OGU. – 2008. – № 8. – S. 81-86. (in Russian)
7. Havrysh O.A. Mekhanizm restrukturyzatsii promyslovykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / O.A. Havrysh, T.V. Ivanova // Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichniy instytut». – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2011/5EP/33.pdf. (in Ukrainian)
8. Zhdanov V.V. Predposylki i e'konomicheskij mexanizm restrukturizatsii predpriyatij / V.V.Zhdanov // Izvestiya Ros. gos. pedagog. uni-ta im. A.I. Gercena. – 2008. – № 49. – S. 52–55. (in Russian)
9. Kolomyceva L.A. Mexanizm upravleniya restrukturizatsiej predpriyatiya: sushnost', sodержanie, zadachi / L.A. Kolomyceva // Organizator proizvodstva. – 2008. – № 1. – S. 32–37. (in Russian)
10. Figurnova N.P. Resursnyj potencial e'konomicheskogo rosta: informacionnoe pis'mo / N.P. Figurnova, E.V. Krasnikova, A.M. Babashkina i dr. – M.: Put' Rossii, 2002. – 567 s. (in Russian)

11. Shymko O.V. Restrukturyzatsiia yak neobkhdna umova funktsionuvannia pidpriemstva u rynkovomu seredovyshchi [Elektronnyi resurs] / O.V. Shymko. – Rezhym dostupu: <http://maradver.com/book/295-naukovi-zapiski-ekonomika-zbirnik-naukovix-prac/35-finansuvannya-remontu-osnovnix-zasobiv-byudzhetnix-organizacij-sistemi-derzhvodgospu.html>. (in Ukrainian)

12. Markina I.A. Korporatyvna restrukturyzatsiia pidpriemstv: monohrafiia / I.A. Markina, A.O. Hliebova. – Kirovohrad: Imeks, 2010. – 198 s. (in Ukrainian)

Рецензія/Peer review : 9.8.2013 р. Надрукована/Printed : 29.8.2013 р.

УДК 658.152

Л.В. ОВОД

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються сфери позиції прямого та опосередкованого впливу амортизації на операційну, інвестиційну, фінансову та діяльність підприємства в цілому.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, амортизаційні відрахування, амортизаційний капітал, види діяльності підприємства.

L. OVOD

Khmelnytsky National University

EFFECT OF THE DEPRECIATION AT THE DIFFERENT ACTIVITIES OF THE COMPANY

Abstract - For the strategic direction of amortization policy and selection the type of the depreciation strategy it is necessary to formulate and detail the major determinants of the effect of depreciation at the ordinary activities of the company: operating, investing and financing.

In the context of the direct influence in the operating activities depreciation is included in cost of implemented products and then included in the calculation of the financial result (profit or loss). From the profits depends the tax which the company pays to the budget and the entire financial result from operating activities of the enterprise.

Also amortization plays a significant role in the financial activity of the enterprise. Depreciation or accumulation funds in the form of a sinking Fund (reserve, capital) are the source of financing of capital investments, and the component part of financial planning. Capital depreciation affects the financial flows in the form of inflows or outflows of funds, level of release of funds, use of funds and withdrawal of capital to Finance current activity and payment of dividends.

Depreciation is also an important component of investment activity of companies, because the accumulated depreciation is the source of a of the capital investments and their capitalization.

Keywords: amortization, depreciation policy, depreciation, amortization capital activities of the company.

Актуальність проблеми. Побудова механізму ефективної амортизаційної політики підприємства неможлива без розуміння ролі і місця амортизації в діяльності суб'єкту господарювання, а також характеру функцій, що нею виконуються.

За умов конкуренції та швидкого розвитку науково-технічного прогресу, використання передових технологій передбачає необхідність методичного забезпечення управлінських дій, пов'язаних з рухом активів, що амортизуються; сумою амортизаційних відрахувань як складовою постійних витрат підприємства та регулятиву суми прибутку до оподаткування; фінансуванням капітальних інвестицій тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Амортизація з позиції різнобічності впливу на види діяльності підприємства розглядалася в наукових дослідженнях Ф.О. Журавки [1], Т.В. Загорської [2], О.А. Скорби [3], І.Й. Яремко [4]. Амортизаційні відрахування як інструмент вивільнення капіталу підприємства були досліджені С.Ю. Куніциною [5].

Невирішена частина загальної проблеми. Систематизація і узагальнення науково-прикладних досліджень з питань впливу амортизації основних засобів на операційну, фінансову, інвестиційну та діяльність підприємства в цілому показали, що дане питання потребує подальшої деталізації.

Загальна мета дослідження. Для стратегічного спрямування амортизаційної політики й вибору типу амортизаційної стратегії необхідно сформулювати і деталізувати основні детермінанти впливу амортизації основних засобів на звичайну діяльність підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову.

Викладення основного матеріалу дослідження. Різнобічність впливу амортизації на види діяльності підприємства була розглянута в наукових дослідженнях Т.В. Загорської, Ф.О. Журавки, О.А. Скорби [2–4]. Автори стверджують, що амортизація впливає на всі види діяльності підприємства – операційну, фінансову та інвестиційну. Цей вплив різноманітний [2, с.7]. Основний механізм впливу амортизації вони згрупували за такими чинниками:

- як ціноутворювальний елемент, що впливає на ціну продукції, основних засобів (існуючих і нових), нематеріальні активи, заробітну плату, вартість кредиту;
- як вартісний потік, що впливає на витрати, залишкову вартість основних засобів і нематеріальних активів;
- як грошовий потік, що впливає на фінансові показники підприємства, на реальні і уявні грошові потоки, джерела фінансування проектів, показники ефективності інвестиційних проектів;
- як часовий показник, що впливає на життєвий цикл товару, термін експлуатації основних засобів і нематеріальних активів, показники ефективності інвестиційних проектів [2, с.8; 3, с.28].

Особливість нашого підходу щодо розгляду впливу амортизації на види діяльності полягає у наступному (табл. 1).

Детермінанти впливу амортизації на види діяльності підприємства

Види діяльності	Сфера вартісного впливу	Інші сфери впливу
Операційна	- розмір та структура витрат - прибуток до оподаткування - фінансовий результат основної діяльності - ціноутворення - податок на додану вартість - чистий грошовий потік від операційної діяльності - залишкова вартість основних засобів	- структура витрат - життєвий цикл товару - напрямки використання амортизаційної складової у виручці від реалізації продукції
Фінансова	- фінансові потоки у вигляді притоку або відтоку капіталу - рівень вивільнення капіталу - використання коштів і вилучення капіталу для фінансування поточної діяльності та виплати дивідендів	- джерела фінансування проектів - фінансове планування (бюджетування)
Інвестиційна	- вартість основних засобів, що надійшли і вибули - чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	- термін експлуатації основних фондів - напрямки інвестування коштів амортизації - вікова та видова структура основних фондів
Разом вплив на діяльність підприємства	- фінансові показники підприємства - показники ефективності інвестиційних проектів - показники стану, перерозподілу та віддачі капіталу	- показники стану, руху та ефективності використання основних фондів - механізм перерозподілу між власним та залученим капіталом - екологічні, соціальні, якісні наслідки введення в експлуатацію основних фондів

Аналізуючи табл. 1, можна стверджувати, що вплив амортизації на діяльність підприємства є прямим або вартісним і непрямим або опосередкованим. Водночас й сама діяльність підприємства впливає на розмір амортизаційних відрахувань. В контексті прямого впливу в операційній діяльності амортизація в сумі амортизаційних відрахувань «включається до собівартості продукції, яка реалізується з урахуванням чого визначається фінансовий результат (прибуток або збиток)» [1, с.26]. Від розміру прибутку залежить податок на прибуток, який підприємство сплачує до бюджету, а в кінцевому випадку й весь фінансовий результат від операційної діяльності підприємства. Крім цього, як складова витрат (в переважній більшості накладних) амортизаційні відрахування є загальногосподарськими витратами і тому умовно-постійними. Проте, існують види основних засобів, за якими амортизаційні відрахування є прямими витратами і включаються безпосередньо до собівартості певних видів продукції. Тому невірна класифікація витрат на виробництво та засобів праці тягне за собою спотворення інформації про витрати операційної діяльності та стан основних засобів. В цьому і проявляється опосередкований вплив амортизації на діяльність підприємства.

Не слід забувати, що й мінімальна ціна визначається витратами підприємства. Підприємство прагне призначити на товар таку ціну, яка б повністю покривала усі витрати з його виробництва, розподілу і збуту, включаючи прибуток. Тому в процесі формування цінової політики важливого значення набуває процес формування величини витратної частини ціни, а амортизаційних відрахувань як складової витрат.

Водночас ціна товарів є базою оподаткування операцій з податку на додану вартість за статтею 188 Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI: «база оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, визначених відповідно до статті 39 цього Кодексу, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім податку на додану вартість та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками-суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів, у тому числі компонентів крові і вироблених з них препаратів (крім лікарських засобів у вигляді бальзамів та еліксирів), а також збору на обов'язкове державне пенсійне страхування на вартість послуг стільникового рухомого зв'язку)» [6].

Отже, сума чистого грошового потоку підприємства залежить від ціни продукції у складі доходу від реалізації, суми податку на додану вартість, витрат підприємства, суми нарахованого і сплаченого податку на прибуток і амортизації не тільки як елементу витрат, а й складової виручки від реалізації продукції.

Оскільки, як відомо, первісна вартість об'єктів основних засобів формується з усіх витрат на їх придбання або виготовлення, а амортизаційні відрахування є грошовим виміром зношення засобів праці і сумою витрат у складі собівартості продукції, то різниця між первісною вартістю та сумою зносу - залишкова вартість основних засобів є інструментом оцінки капіталу підприємства, декларованої балансом підприємства, та розрахунку інших показників оцінки фінансового стану.

Опосередкований вплив амортизації на життєвий цикл продукції проявляється з позиції фінансування інвестиційних проектів у виробничі потужності для випуску нових видів продукції. Як відомо, життєвий цикл продукції (товару) складається з фаз виводу на ринок, зростання, зрілості та спаду. Для забезпечення стабільного функціонування підприємство має компенсувати спад обсягів продажів вже існуючих товарів зростанням обсягів продажів нової продукції, для виробництва якої необхідним є попереднє здійснення інвестицій у виробничі потужності. Джерелом фінансування цих інвестицій і виступають кошти, що підприємство отримує від існуючих

проектів, у вигляді прибутку та амортизаційних відрахувань. Не варто забувати, що життєвий цикл виробу, як кількість років, протягом яких підприємство планує випускати продукцію, враховується у плануванні виробничої програми на підприємстві у складі відповідних бюджетів, в тому числі бюджету собівартості продукції.

Слід зауважити, що амортизація створює сприятливі умови для вільного використання підприємством «грошової складової» виручки від реалізації продукції у вигляді амортизаційного фонду. Напрямки такого використання можуть бути різні: від капітальних інвестицій до фінансування поточної діяльності підприємства.

Отже, наступним процесом (див. табл. 1), у якому амортизація відіграє значну роль, є фінансова діяльність підприємства [3, с.28; 2, с.8]. Як відомо, амортизаційні відрахування або накопичені кошти у вигляді амортизаційного фонду (резерву, капіталу) є джерелом фінансування капітальних інвестицій, а отже й складовою фінансового планування. Амортизаційні відрахування є не тільки складовою внутрішнього чистого грошового потоку від поточної діяльності, а на відміну від чистого прибутку, а представляють зміст фінансових потоків, метою яких є вивільнення капіталу. Якщо виходити зі спрямованості фінансових (грошових) потоків, що забезпечують рух капіталу підприємства, то цієї позиції амортизаційні відрахування є складовою частиною фінансового потоку, що вивільняє капітал [5, с.32].

В той же час чистий прибуток формується у складі фінансового потоку, що забезпечує додаткове надходження (приток) додаткового капіталу на підприємство. Тому при управлінні чистим грошовим потоком від поточної діяльності виникає необхідність досягнення оптимальних фінансових пропорцій між цими потоками, результатом чого може стати або зростання, або зменшення капіталу. Особливості кругообігу основного капіталу підприємства дозволяють задіяти амортизаційні відрахування як інструмент вивільнення капіталу, оскільки відбувається періодичне накопичення великих сум грошових коштів, які тривалий час розглядаються як резерв ліквідності, але при цьому не порушується безперервність кругообігу сукупного капіталу. Водночас, накопичені суми грошових коштів не залишаються бездіяльними, а використовуються на різноманітні цілі: поповнення оборотного капіталу, використання коштів для виплати дивідендів або капітальні інвестиції.

Амортизація є важливою складовою інвестиційної діяльності підприємства, адже за рахунок накопичених амортизаційних відрахувань здійснюється значна частина капітальних вкладень і їх капіталізація. Тому чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності формується як різниця між вартістю засобів праці, що надійшли на підприємство за рахунок капіталізації амортизаційних відрахувань і вартістю реалізованих основних засобів. Водночас від суми накопичених коштів та управлінських рішень залежать не тільки напрямки використання амортизаційних відрахувань, а й напрямки інвестування, вікова та видова структура засобів праці, термін їх експлуатації тощо. Інвестиційна пасивність підприємств сьогодні в першу чергу пов'язана із скороченням можливості реалізації продукції. Отже, відбувається не тільки зниження обсягів виробництва через недостатність попиту на продукцію, скорочення ринку збуту, а й зростання витрат та збитковість виробництва. Тому власникам підприємств слід змінити інвестиційну політику в частині пропорцій вкладення капіталу, а саме: збільшити обсяг валових і чистих інвестицій в основний капітал з метою удосконалення технології виробництва, диверсифікації бізнесу, підвищення на цій основі прибутку, обсягів виробництва і збуту.

Отже, як важлива складова діяльності підприємства, амортизація основних засобів торкається усіх видів його діяльності, в результаті чого формується сукупний вплив та певний рівень показників оцінки фінансового стану, руху й використання основних фондів, власного й залученого капіталу, показників ефективності інвестиційних проектів, а також зміни у якості продукції, екологічні та соціальні наслідки введення в експлуатацію основних фондів, якісні зміни в діяльності суб'єкту господарювання.

Свій вплив на розмір капіталу підприємства амортизація чинить одразу в двох напрямках: на актив і пасив балансу. Зміни в активі балансу пов'язані з позиції вартості необоротних активів, розміру грошових коштів, залишків незавершеного виробництва та готової продукції, заборгованості покупців за реалізовану продукцію. Розмір основних засобів знижується безпосередньо на суму амортизаційних відрахувань, тому актив балансу знижується саме в розмірі нарахованої амортизації. Оскільки у складі залишків незавершеного виробництва та готової продукції є певна частка амортизаційних відрахувань, тому розмір впливу на вказані статті визначається структурою витратних статей. Водночас періодичність повернення підприємству коштів амортизації залежить від тривалості виробничого циклу, оборотності капіталу та відносин з покупцями, що впливає на статті залишку грошових коштів на поточних рахунках та заборгованості покупців за продукцію.

Власні кошти в пасиві балансу змінюються в результаті розрахунку та сплати податку на прибуток, оскільки сума амортизаційних відрахувань є складовою собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) і визначальною у формулі розрахунку прибутку до оподаткування, впливаючи таким чином на власний капітал і статтю пасиву балансу «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)».

Слід зауважити, що амортизація дозволяє також формувати механізм перерозподілу залученого капіталу. Сьогодні в Україні на більшості підприємств спостерігається високий рівень кредиторської заборгованості як джерела формування капіталу підприємства. Частка такої заборгованості може сягати 60-90% усього капіталу і була сформована як заборгованість постачальникам, по заробітній платі, банкам, бюджету, спеціальним фондам [5]. Така заборгованість, що виникла як форма спонтанного фінансування, орієнтованого на формування оборотного капіталу, стає джерелом фінансування необоротних активів, в тому числі основних засобів. Нарахування амортизації за основними засобами, джерелом фінансування яких є стійка кредиторська заборгованість, фактично дозволяє задіяти інструмент вивільнення залученого капіталу та включити цей капітал у склад внутрішнього чистого грошового потоку.

Висновки. Отже, амортизація основних засобів є ефективним регулятором усіх видів діяльності підприємства, а її вплив зводиться до наступного:

1. Амортизація є важливим елементом кругообігу основного капіталу підприємства і джерелом капітальних інвестицій.

2. Амортизація є елементом грошового потоку підприємства
3. За характером амортизаційні відрахування порівняно з прибутком, кредитами, дотаціями тощо є більш стабільним, безперервним, постійним і прогнозованим видом фінансового потоку.
4. Амортизація охоплює і впливає на усі види діяльності підприємства та його показники.
5. Амортизація є регулятором бази оподаткування податку на прибуток.
6. Амортизація є інструментом оцінки власних можливостей підприємства по оновленню основних засобів при заданих параметрах прибутковості.
7. Амортизація є інструментом руху і вивільнення капіталу підприємства.

Література

1. Журавка Ф. О. Методичні підходи до визначення сутності та змісту амортизації основних засобів / Ф. О. Журавка, О. А. Скорба // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2. – С. 27–31.
2. Загорська Т. В. Амортизаційна політика машинобудівного підприємства в системі антикризового управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т. В. Загорська. – Л., 2010. – 20 с.
3. Скорба О.А. Деякі методологічні аспекти щодо визначення сутності амортизації та зносу основних засобів / О.А. Скорба // Підсумки Міжнар. інтернет-конф. ["Актуальные проблемы современных наук – 2012"] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics.htm
4. Яремко І.Й. Знос і амортизація необоротних активів – інструмент оцінки капіталу підприємства / І.Й. Яремко – Л. : «Новий світ – 2000», 2003. – 148 с.
5. Куниціна С.Ю. Амортизационные отчисления как инструмент высвобождения капитала предприятий [Електронний ресурс] / С.Ю. Куниціна // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005. – № 1. – С. 30–38. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/amortizatsionnye-otchisleniya-kak-instrument-vysvobozhdeniya-kapitala-predpriyatij>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI; станом на 1 серпня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

References

1. Zhuravka F.O., Skorba O.A. Metodichni pidhody do vyznachennia sutnosti ta zmistu amortyzatsii osnovnyh zasobiv, Visnyk Ukrain's'koi akademii bankiv's'koi spravy, 2012, No. 2, pp. 27-31.
2. Zagors'ka T. V. Amortyzatsiina polityka mashynobudivnogo pidpriemstva v systemi antykrizovogo upravlinnia: avtoref. dys. na zdobuttia stupenia kand. ekon. nauk: 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi dialnosti)". Lviv, 2010, 20 p.
3. Skorba O.A. Deiaki metodologichni aspekty shchodo vyznachennia sutnosti amortyzatsii ta znosu osnovnyh zasobiv, Aktual'nye problemy sovremennyh nauk – 2012 (Mizhnarodna internet konferentsia, 2012) URL: http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics.htm
4. Yaremko I.Y. Znos i amortyzatsiia neoborotnyh aktyviv – instrument otsinky kapitalu pidpriemstva. Lviv, "Novyi svit – 2000", 2003, 148 p.
5. Kunitsyna S. Yu. Amortizatsionnye otchisleniya kak instrument vysvobozhdeniya kapitala predpriyatij, Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj e'konomicheskoi akademii, 2005, No. 1, pp. 30-38. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/amortizatsionnye-otchisleniya-kak-instrument-vysvobozhdeniya-kapitala-predpriyatij>
6. Podatkovy kodeks Ukrainy, Kyiv, 2010. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Рецензія/Peer review : 1.7.2013 р. Надрукована/Printed :29.8.2013 р.

УДК 631.15(477.42)

Т.В. УСЮК

Житомирський національний агроекологічний університет

ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТРАДИЦІЙНИХ ВИДІВ ЗАЙНЯТОСТІ У СІЛЬСЬКОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті обґрунтовано сучасні тенденції функціонування сільського підприємництва у Житомирській області. Проаналізовано основні показники виробництва зернових та технічних культур у сільських підприємницьких структурах. Також встановлено, що зростання показників виробництва продукції тваринництва не сприяло покращенню становища області у загальнодержавному рейтингу регіонів за обсягами виробництва даного виду продукції. Обґрунтовано основні напрями щодо впровадження дієвих інституційних механізмів підтримки та регулювання процесів відродження галузі тваринництва у сільському підприємстві Житомирщини.

Ключові слова: галузь сільського господарства, зайнятість, інституційні новації, розвиток, рослинництво, сільське підприємництво, тваринництво.

T. USYUK

Zhytomyr national agroecological university

ESTIMATION OF MODERN TRENDS IN TRADITIONAL EMPLOYMENT IN RURAL ENTREPRENEURSHIP OF ZHYTOMYR REGIONS

Abstract - This article deals with the modern tendencies of agriculture in Zhytomyr region. It exposes the directions of forming of institutional principles of its development, which will allow to influence the harmonious combination of such branches as plant-grower and sock-raising. Main indexes of the grain and technical crops production in agricultural structure were analysed. It enabled to assert about positively increasing character of the plant-grower development. Such situation was caused by using of innovative technologies in the industrial process by

the great number of enterprises. Also it depends on the growth of the land bank and on profitable naturally climatic conditions of the region.

This article tells about positive tendencies which are to contribute the expansion of the feed base and the decreasing of the sizes of fodder purchasing for animals. In the process of investigation it was defined that the growth of indexes of stock-raising output production did not contribute the raising of the region state in the all-country region rating according to the sizes of the production of the given product. The main reasons of this situation are: unprofitableness of animal keeping, restrained possibilities of entrepreneurial organisations as for transition to the innovative technologies of growing and production; lack of effective mechanisms of support and defence of native manufacturer from the foreign competition. Consequently, there were grounded main directions of adaptation of effective institutional mechanisms of support and regulation of renewal process of stock-raising in Zhytomyr agriculture. In the end-point it will allow region enterprises to realize commercial interests not only on the internal but on the external market as well.

Keywords: branch of agriculture, employment, institutional innovation, development, crop production, rural entrepreneurship, farming

Постановка проблеми. Проблеми соціально-економічного розвитку підприємництва у сільській місцевості набувають особливої актуальності. Це пов'язано, насамперед, зі зниженням якості життя на селі, високим рівнем безробіття, погіршенням демографічної ситуації, відмиранням культури, традицій та звичаїв. Ефективним вектором розвитку сільського підприємництва та виходу з такої негативної ситуації є розширення видів діяльності, які сприяють системному вирішенню організаційно-економічних проблем, урізноманітненню асортименту продукції та послуг, зайнятості сільського населення та підвищенню продуктивності праці. Традиційні види зайнятості створюють особливе середовище виробництва та є джерелом відродження і стабільного функціонування сільського господарства у Житомирській області. До особливостей розвитку таких видів зайнятості у підприємстві належать сезонність виробництва, використання землі як основного фактору, залежність результатів від природнокліматичних умов та часу.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Дедалі частіше предметом наукових досліджень науковців стають питання, пов'язані з розвитком підприємництва у сільській місцевості та їх ефективного функціонування в умовах формування інституційного середовища. Серед них відомі праці таких вчених-аграрників, як В. Андрійчук, В. Збарський, В. Зіновчук, Т. Зінчук, М. Ільчук, М. Малік, Л. Мельник, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин та інші. На особливу увагу також заслуговують дослідження у напрямі вирішення організаційно-правових і економічних проблем відродження галузі тваринництва та забезпечення стабільних умов розвитку рослинництва. Вагомість результатів, отриманих від проведених досліджень, не піддається сумнівам, однак окремі питання стосовно особливостей розвитку традиційних видів зайнятості у підприємницьких структурах Житомирської області зумовили потребу у проведенні даного дослідження.

Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні сучасних тенденцій розвитку традиційних видів зайнятості у сільському підприємстві Житомирської області з врахуванням особливостей формування інституційного середовища їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Активне впровадження інституційних новацій держави у ринкові механізми функціонування підприємництва суттєво вплинуло на його становлення у сільській місцевості. У першу чергу, це стосується змін у земельному законодавстві. Інституційні складові якого визначили межі здійснення виробничого-господарської діяльності та особливості функціонування підприємницьких структур у межах нормативно-правового середовища, законодавчих звичаїв і культури. При цьому також варто наголосити, що ментальність сільського населення, його праворозуміння та правосвідомість сформувалися у відповідності до уявлень про землю та етапів розвитку земельних відносин, у контексті яких формувалися сільськогосподарські напрями діяльності.

Проблеми землекористування у розвитку сільського підприємництва визначаються розбалансованістю системи земельних і виробничо-господарських відносин. Поширення інтегрованих структур на території Житомирської області суттєво вплинуло на стан земельних угідь та активність створення малих та середніх підприємницьких формувань. Орендовані земельні ділянки сільськогосподарського призначення здебільшого використовуються для вирощування енергомістких культур, які висівають із порушенням науково обґрунтованих норм, без дотримання сівозміни, що призводить до виснаження ґрунтів та суттєвого зниження їх родючості. Виникнення такої ситуації суттєво ускладнило розвиток господарської діяльності новостворених формувань, оскільки на обмежених земельних наділах вирощувати зерно-овочеву продукцію і створювати тваринницькі комплекси практично не можливо.

Площа посів у межах підприємницьких формувань різних організаційно-правових форм господарювання та ОСГ у 2012 р. зменшилася відносно 2000 р. на 20,3 %, або на 202,3 тис. га, що пов'язано з ліквідацією та перепрофілюванням підприємств. У загальній посівній площі у 2012 р. порівняно з 2000 р. у всіх категоріях господарств 4,5 разу збільшилися площі задіяні під посів технічних культур. При цьому також спостерігається зменшення площ під посівами зернових (на 12,9 тис. Га, або на 3,1 %) та кормових культур (на 63,5 %, або на 287,6 тис. га) (рис. 1).

Суттєво у структурі зернових культур зменшилися площі посіву озимих на 1,8 %, або на 2,6 тис. га. За рахунок зменшення посівних площ жита на 2,5 % та вівса – на 24,9 % збільшилися площі задіяні під посів кукурудзи – у 1,8 рази. При цьому варто зазначити, що зросла частка посівних площ технічних культур з 6,2 % у 2010 р. до 9,4 % у 2012 р. Така зміна відбулася внаслідок збільшення посівів соняшнику (на 29,7 тис. га, або на 69,3 % у 2012 р. порівняно з 2010 р.).

Досить важливим у визначенні ефективності використання земельних ресурсів у сільському підприємстві є аналіз натуральних та вартісних показників, які характеризують вихід продукції сільського господарства на 1 га площі сільськогосподарських угідь (табл. 1).

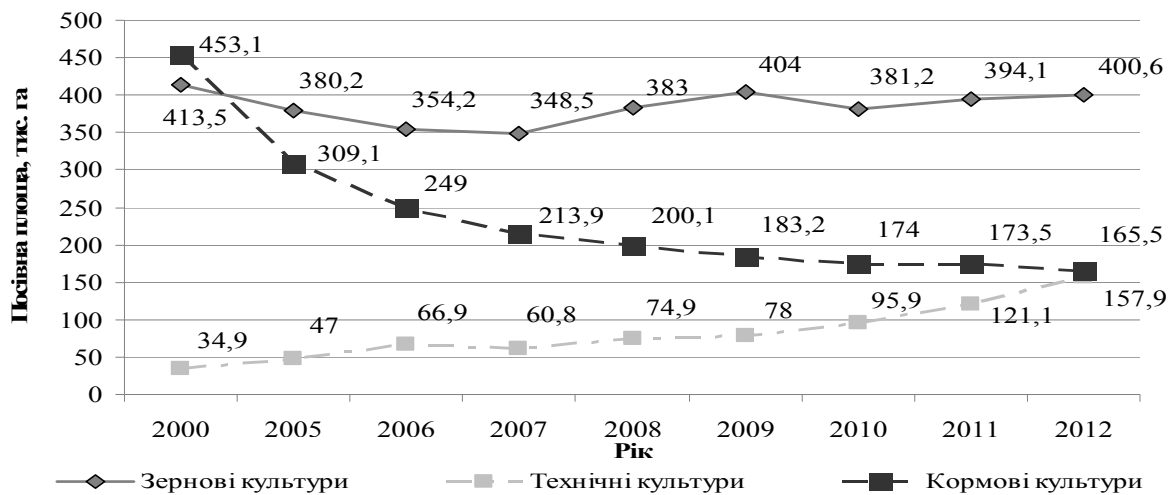


Рис. 1. Динаміка посівних площ сільськогосподарських культур у Житомирській області, 2000–2012 рр.

Джерело: побудовано за даними [1].

Таблиця 1

Ефективність використання земельних ресурсів у сільському підприємництві Житомирської області*

Показники	Рік			2012 р. до 2010 р.	
	2010	2011	2012	+/-	%
Натуральні:					
Урожайність 1 га ц					
- зернові та зернобобові	24,2	32,7	35,1	10,8	144,8
- картопля	221,6	249,1	228,2	6,6	103,0
- овочі відкритого ґрунту	209,6	251,0	389,3	179,7	185,8
Вироблено на 100 га ріллі, ц					
- зерна	1334,7	1883,9	1814,7	480,0	136,0
- картоплі	130,5	201,4	185,8	55,3	142,4
- м'яса свиней	12,4	10,1	11,1	-1,3	89,3
Вироблено на 100 га с.г. угідь, ц					
- молока	194,4	201,1	220,6	26,2	113,5
- м'яса ВРХ	19,3	15,9	16,5	-2,8	85,5
Рівень розораності земель, %	95,0	95,8	96,5	1,6	101,7
Вартісні:					
Одержано на 100 га с.г. угідь, тис. грн.:					
- товарної продукції	305,5	408,8	520,1	214,6	170,3
- прибутку (збитку)	23,3	54,8	85,5	62,1	> у 3,6 рази

* - відповідно до кількості звітуючих економічно активних підприємницьких структур області

Джерело: розраховано за даними [2].

Урожайність зернових та зернобобових культур зросла на 44,8 % у 2012 р. порівняно з 2010 р. Збільшення урожайності овочів відкритого ґрунту (у 1,8 разу) свідчить як про розширення площ, які задіяні під ці культури, так і про застосування сучасних технологій захисту рослин від шкідників. Досить позитивним є факт щодо зростання обсягів виробництва картоплі (на 42,4 %) та зерна (36,0 %) на 100 га ріллі у всіх категоріях господарств, який свідчить про зміцнення кормової бази підприємств та підвищення рівня продовольчої забезпеченості.

Найбільша частка у структурі виробництва основних видів продукції рослинництва сільських підприємницьких формувань різних організаційно-правових форм господарювання у 2012 р. належала зерновим культурам (70,6 % від загальних обсягів виробництва) і цукровим бурякам (24,1 %). Діяльність господарств населення за проаналізований період здебільшого зосереджена на вирощуванні картоплі (71,5 %) та овочів (13,3 %).

Виробництво зернових культур у сільських підприємницьких формуваннях мало позитивно зростаючий характер. Так, урожайність 1 ц зернових у 2012 р. зросла відносно 2010 р. на 47,9 %, при цьому, якщо порівнювати значення 2012 р. відносно 2000 р., то показник урожайності зріс у 2,3 разу. Це свідчить про застосування інноваційних технологій у виробничий процес, збільшення площ посівів та сприятливі природнокліматичні умови області для вирощування зернових культур.

Для успішного розвитку підприємницької діяльності у сільській місцевості необхідним є гармонійне поєднання галузей рослинництва та тваринництва між собою. Науково обґрунтованим є той факт, що саме від ефективності функціонування однієї галузі певною мірою залежить результативність розвитку іншої. Не применшуючи ролі і необхідності дослідження проблем розвитку рослинництва доцільним є обґрунтування визначальних особливостей та перспектив становлення тваринництва у розвитку сільського підприємництва Житомирської області [3, с. 79].

У Житомирській області галузь тваринництва перебуває у досить негативному становищі. У першу чергу, це пов'язано зі збитковістю зазначеної галузі, яка у порівнянні з рослинництвом є нерентабельною у всіх категоріях господарств (табл. 2).

Прибутковість виробничо-господарської діяльності сільських підприємницьких структур Житомирської області

Показники	Прибуток від реалізації продукції рослинництва на 1 га с.г. угідь, грн.			Прибуток від реалізації продукції тваринництва на 1 га с.г. угідь, грн.			Рівень рентабельності (збитковості) галузі рослинництва, %			Рівень рентабельності (збитковості) галузі тваринництва, %		
	Станом на 01.01											
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Фермерські господарства	181,9	290,5	454,7	-13,9	-19,5	-18,7	18,7	21,3	31,6	-2,7	-2,8	-1,8
Приватні підприємства	273	555,6	451,2	-149	-148	-11,6	18,7	29,9	29,9	-14,5	-10,9	-1,3
С. г. виробничі кооперативи	10,8	8,8	6,9	-19,8	-19,3	-4,2	8,4	13,1	23,8	-6,1	-10,2	-2,9
Господарські товариства	-28,6	206	194,1	-186	-87,7	-29,2	-1,7	11,8	12,3	-15,6	-12,7	-8,3

Джерело: побудовано за даними [1].

На початку 2012 р. у підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання показник рівня збитковості галузі тваринництва коливався від -8,3 % (значення для підприємств, які належать до групи господарських товариств) до -1,3 % (приватні підприємства). При цьому варто зауважити, що хоча така ситуація і має негативне значення, проте в порівнянні з аналогічним показником 2010 р. спостерігається тенденція щодо зниження даного рівня.

У сільських підприємницьких формуваннях Житомирської області за період 2000-2012 рр. відчутним є скорочення поголів'я ВРХ (на 42,6 %) та свиней (на 60,4 %) (рис. 2). Головними причинами цього є збитковість утримання тварин в силу низької ефективності галузі, обмежені можливості підприємств щодо переходу на інноваційні технології вирощування і виробництва, відсутність дієвих механізмів підтримки та захисту вітчизняного виробника від іноземної конкуренції.

Аналізуючи підсумки діяльності підприємств Житомирщини у галузі тваринництва, встановлено, що показники виробництва м'яса ВРХ у 2012 р. порівняно з 2010 р. зросли на 4,9 % та молока на 2,9 %. Однак, така позитивна тенденція не сприяла покращенню становища області у загальнодержавному рейтингу регіонів за обсягами виробництва тваринницької продукції.

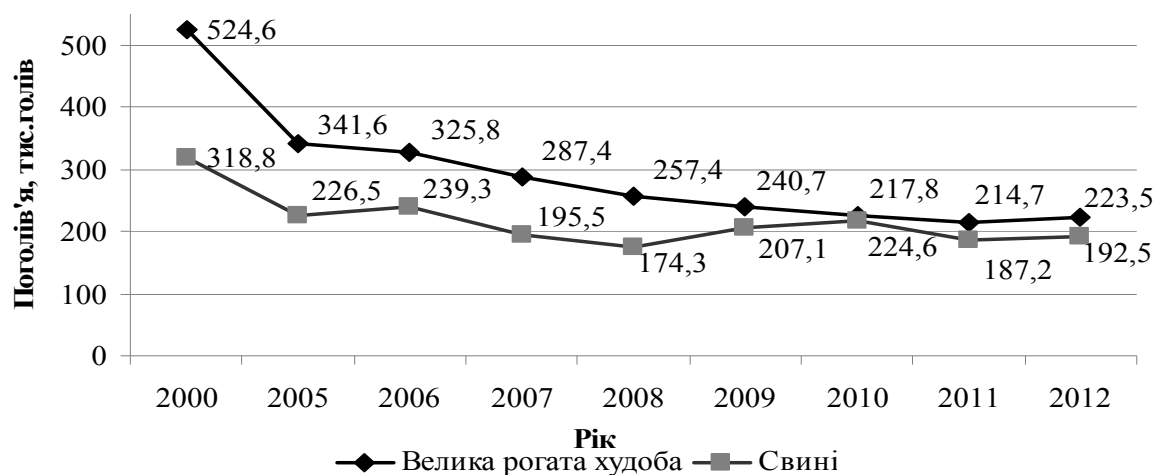


Рис. 2. Динаміка поголів'я худоби у сільських підприємницьких формуваннях Житомирської області

Джерело: побудовано за даними [1].

За досліджуваній період зростання середньорічного надою молока від 1 корови на 22,4 % досягнуто внаслідок підвищення рівня годівлі молочного стада, розведення високопродуктивних корів та належного догляду. Однак, зважаючи на досить низькі закупівельні ціни на молоко сільські підприємці не зацікавлені у розширеному відтворенні молочного стада (табл. 3).

У 2012 р. у Житомирській області середня закупівельна ціна за 1 кг молока придбаного у господарств населення була найнижчою у рейтингу областей і становила 1,65 грн. При цьому є ряд підприємств (ДП "Ружин-молоко", ТОВ "Брусилівський маслозавод" та ін.), які пропонують найвищі закупівельні ціни в області від 2,40 до 3,20 грн/кг. Закупівельна ціна на молочну сировину від сільськогосподарських підприємств коливалася в межах 3,00 грн/кг. Відтак, рентабельність виробництва молока у 2012 р. становила 4,6 %, що на 68,1 % менше показника 2010 р. Виникнення такої ситуації зумовило скорочення поголів'я худоби шляхом її вирізання та реалізацією м'яса як сировини.

**Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва
у сільському підприємстві Житомирської області***

Показники	Рік			2012 р. до 2010 р.	
	2010	2011	2012	+/-	%
Продуктивність тварин:					
Середньорічний надій молока від 1 корови, кг	2683,3	2705,3	3284,6	601,3	122,4
Середньорічний приріст 1 гол. ВРХ на відгодівлі, ц	154,0	125,3	152,8	-1,2	99,2
Виробнича собівартість 1 ц грн.					
- молока	195,1	230,2	231,1	36,0	118,5
- м'яса ВРХ	1470,4	1880,9	1881,8	411,4	128,0
- м'яса свиней	2010,0	1403,5	1655,1	-354,9	82,3
Отримано прибутку (збитку) від реалізації продукції тваринництва всього, тис. грн.	-43029,0	-13570,0	-39455,0	3574,0	91,7
у т.ч. у розрахунку на:					
- 1 га с.г. угідь, грн.	-109,6	-38,1	-101,9	7,7	92,9
- 1 середньорічного працівника у тваринництві, грн.	-6984,1	-2520,9	-8207,8	-1223,7	117,5
Рівень рентабельності виробництва, %:					
- молока	14,4	20,3	4,6	-9,8	31,9
- м'яса ВРХ	-35,5	-26,3	-32,3	3,2	90,9
- м'яса свиней	-12,7	-16,0	-4,4	8,3	34,6
Рівень рентабельності галузі, %	-10,9	-3,6	-8,9	2,0	81,4

* - відповідно до кількості звітуючих економічно активних підприємницьких структур області.

Джерело: розраховано за даними [2].

Виробництво продукції тваринництва, зокрема вирощування ВРХ (у живій вазі) протягом досліджуваного періоду було збитковим, показник рівня якого становив 35,5 % у 2010 р. та 32,3 % у 2012 р. Також нерентабельною є галузь свинарства у всіх категоріях господарств. Так, у 2012 р. показник рівня збитковості становив 4,4 %, однак покращився відносно 2010 р. на 65,3 %. Погіршення економічних показників та нерентабельність скотарства і свинарства зумовлені високою трудомісткістю, зростанням собівартості виробництва продукції галузей та низькими цінами її реалізації. Саме тому тваринництво на сучасному етапі свого розвитку перебуває у глибокій кризі і потребує впровадження дієвих інституційних механізмів підтримки та регулювання процесів її відродження.

Висновки

Таким чином, основою становлення підприємництва у сільській місцевості є розвиток традиційних видів зайнятості. Однак, ситуація, яка склалася в умовах інституційних трансформацій аграрної сфери, суттєво обмежила можливості підприємств щодо ефективного розвитку галузі рослинництва і тваринництва. Функціонування підприємницьких структур в межах інституційних бар'єрів зумовило значні транзакційні витрати та виникнення опортуністичної поведінки з боку партнерів, що обмежило можливості підприємств розвивати традиційні види зайнятості у гармонійній єдності та взаємодоповнюваності. Відтак, подальші наукові дослідження варто зорієнтувати у напрямі пошуку обґрунтованого інституційного механізму, що дозволить підвищити ефективність ведення сільськогосподарських видів зайнятості, сприятиме удосконаленню та розвитку сільських підприємницьких структур.

Література

1. Головне управління статистики у Житомирській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.
2. Департамент агропромислового розвитку у Житомирській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.content.net.ua/registration/index.php?id=142>.
3. Якубів В.М. Перспективи розвитку конкурентоспроможної тваринницької галузі в Карпатському регіоні / В.М. Якубів // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4. – С. 79–81.
4. Дубініна М.В. Інституціональна складова аграрного підприємництва / Електронний ресурс / М.В. Дубініна // Зб. наук. пр. Луганського нац. аграрного ун-ту. – 2010. – № 15. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2010_15/Dubinina.pdf
5. Сельская экономика : [учебник / под. ред. С.В. Киселева]. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 572 с.

References

1. Holovne upravlinnia statystyky u Zhytomyrskii oblasti [Elektronnyi resurs] / Ofitsiyni sait. – Rezhym dostupu: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.
2. Departament ahropromyslovoho rozvytku u Zhytomyrskii oblasti [Elektronnyi resurs] / Ofitsiyni sait. – Rezhym dostupu: <http://www.content.net.ua/registration/index.php?id=142>.
3. Yakubiv V.M. Perspektyvy rozvytku konkurentospromozhnoi tvarynnytskoi haluzi v Karpatskomu rehioni / V.M. Yakubiv // Innovatsiina ekonomika. – 2011. - 4. – S. 79-81.
4. Dubinina M.V. Instytutsionalna skladova aharnoho pidpriemnytstva / Elektronnyi resurs / M.V. Dubinina // Zb. nauk. pr. Luhanskoho nats. aharnoho un-tu. – 2010. – 15. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2010_15/Dubinina.pdf
5. Selskaia ekonomika: Uchebnyk / pod. red. prof. S.V. Kyseleva. – M.: YNFRA – M, 2008. – 572 s.

Рецензія/Peer review : 19.8.2013 р. Надрукована/Printed : 4.9.2013 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто теоретичні і практичні аспекти організації прийняття маркетингових рішень на промисловому підприємстві. Досліджено поняття «маркетингові рішення», визначені основні етапи та їх характеристики в процесі прийняття маркетингових рішень на промислових підприємствах.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові рішення, прийняття управлінських рішень, прийняття маркетингових рішень.

D. KOBETS
Khmelnytsky National University

FEATURES OF MARKETING DECISION MAKING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article deals with the theoretical and practical aspects of making marketing decisions in industry. The concept "marketing decisions", highlights the main stages and their characteristics in making marketing decisions in industry.

Keywords: marketing, marketing decisions, decision making, making marketing decisions.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища в усіх його компонентах – від законодавства у сфері господарської діяльності та підприємництва до поведінки конкурентів, ухвалення ринкових рішень без опори на маркетингову політику – неможлива розробка та реалізація оперативних та стратегічних рішень підприємств. Від якості прийнятого рішення залежить ефективність досягнення стратегічної мети підприємства. Дослідження питань прийняття рішень в маркетингу значно стримується, з однієї сторони, відсутністю чіткого формулювання самого терміну «маркетинг», з іншої – неоднозначністю класифікації етапів прийняття рішення. Існування різних підходів до визначення маркетингу пояснюється відсутністю цілісного уявлення про його функції і внутрішню структуру, що обумовлює необхідність системного вивчення даних аспектів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу планування діяльності підприємств у системі маркетингу приділяли такі вітчизняні науковці, як І.М. Акімов, О.Д. Андрєва, Л.В. Балабанова, Н.В. Куденко, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, Є.В. Крикавський, О.О. Шубін та зарубіжні: Ф. Котлер, В.М. Мак-Дональд, Х. Херджен, Р. Аккофф та інші.

Праці цих авторів торкаються фундаментальних питань концепції маркетингу в системі управління та напрямків підвищення його ефективності.

Водночас все ще залишаються недостатньо дослідженими питання прийняття маркетингових рішень на промислових підприємствах в умовах кризи.

Мета та завдання. Рішення в області маркетингу дозволяють скоординувати діяльність підприємства на збут продукції на певному ринку і, відповідно, на отримання максимального прибутку від збуту. Проте, обираючи той чи інший ринок, або орієнтуючись на повний контингент споживачів, підприємство ризикує понести величезні збитки або в найгіршому випадку повністю збанкрутувати. Тому прийняття маркетингових рішень стає дуже важливим аспектом в діяльності підприємства і покладає велику відповідальність на менеджера. Цим і пояснюється актуальність обраної теми. Мета даної статті прийняття маркетингових рішень. Завдання статті: дослідити поняття «маркетингове рішення», виділити етапи маркетингових рішень, розглянути особливості маркетингових рішень, виявити можливі негативні наслідки у випадку неправильного прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу. Будь-яка управлінська діяльність, в тому числі й у сфері маркетингу, тісно пов'язана з прийняттям відповідних рішень.

Під рішенням розуміємо комплекс дій з боку особи, що приймає рішення на об'єкт управління, що дозволяє привести даний об'єкт в бажаний стан або досягнути поставленої мети.

В теорії розрізняють бінарне рішення, стандартне рішення, багатоальтернативне рішення, неперервне рішення, інноваційне рішення тощо. Всі ці види рішень диференціюються залежно від кількості альтернатив [3].

Прийняття рішення – це процес вибору найбільш прийняттого рішення із допустимої множини рішень або впорядкування множини рішень [1].

Прийняття рішень можливе на основі знань про об'єкт управління, про процеси, що в ньому відбуваються або які можуть відбутись з часом (тобто потрібна адекватна модель об'єкту), і за наявності множини показників (критеріїв), що характеризують ефективність (якість, оптимальність, тощо) прийнятого рішення (тобто потрібна також наявність моделі прийняття і оцінки прийнятого рішення).

Рішення у сфері маркетингу пов'язані з прийняттям рішень відповідно комбінації маркетинг-мікс, і спрямовані на розробку і реалізацію стратегій маркетингу та його елементів. Для прийняття рішення часто застосовуються добре відомі моделі: матриця «Продукт-Ринок», модель Портера, різні варіанти матриці «Бостон консалтинг груп», модель Артура Д. Літла тощо. На перший погляд ці моделі є досить схожими, проте вихідні умови в них різні, що визначає вибір моделі і кінцевий результат.

Поява терміну «маркетингові рішення» пов'язана з розширенням розуміння маркетингу як концепції управління, орієнтованої на споживача. В цьому випадку маркетингові рішення можна розглядати як невід'ємний елемент управлінських рішень, оскільки вони охоплюють всі сфери діяльності фірми. При цьому рішення у сфері маркетингу або логістики будуть частиною підприємницьких рішень. На рис. 1 наведено типологію підприємницьких рішень.

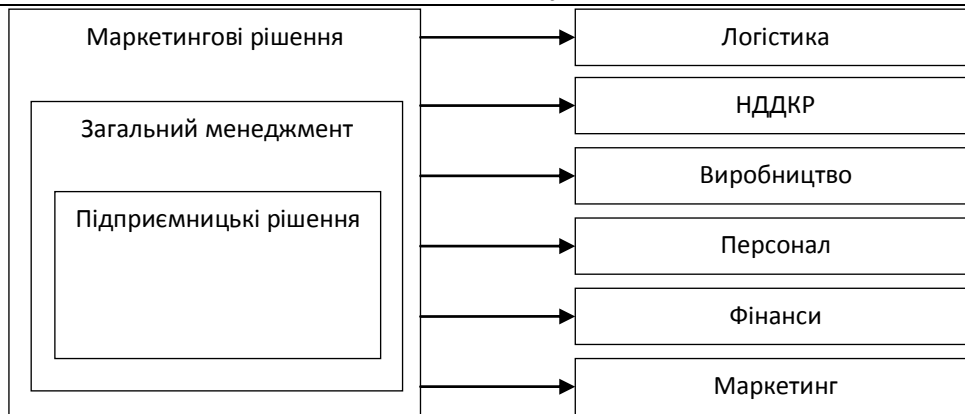


Рис. 1. Типологія підприємницьких рішень

В підприємстві можна виділити ряд аспектів, пов'язаних з прийняттям рішень. В межах своєї компетенції частина рішень приймається менеджерами, наприклад, маркетинг-менеджер приймає рішення з проблем маркетинг-мікса. Проте, найбільш значимі для підприємства рішення приймаються підприємцем, при цьому маркетингологи залучаються до підготовки і прийняття цих рішень.

Підприємницькі рішення відрізняються від маркетингових рішень так само, як підприємницьке управління відрізняється від маркетингового. Підприємницькі рішення зазвичай мають неформальний характер, вони випадкові і мають інноваційну, творчу основу. По своїй суті вони є реакцією на зміну оточуючого середовища. Їх прийняття значно пов'язане з інтуїцією менеджера, підприємця. Підприємницькі рішення є гнучкими та адаптивними. В своїй основі вони мають стратегічне спрямування, хоча зазвичай є короткостроковими [1].

Маркетингові рішення більш продумані. Вони базуються на всебічному, досконалому вивченні існуючої проблеми. Внаслідок цього маркетингові рішення є більш послідовними і системно орієнтованими, дисциплінованими і структурованими.

Прийняття маркетингових рішень, особливо на великих підприємствах – процес досить тривалий, що пов'язано з бюрократичною процедурою обговорення і узгодження, уточненням і отриманням додаткової інформації, а також організаційною структурою підприємства [2].

Таким чином, в процесі прийняття підприємницьких і маркетингових рішень можна виділити дві найважливіші проблеми: підготовка рішення і прийняття рішення. Завданням маркетинголога є підготовка рішення, а завданням менеджера, підприємця – прийняття рішення.

Дослідження маркетингу як системи передбачає виокремлення системоутворюючого чинника, який може виступити в ролі фільтра для включення до структури маркетингу тих чи інших елементів. А.М. Ніколаєв пропонує в якості такого чинника використовувати споживчу цінність, зміст якої формується на межі змісту потреб споживача (замовника) і змісту пропозиції постачальника, що включає в себе набір компонентів (товар, ціну, послуги, рекламні акції, тощо), які оцінюються замовником. Одночасно споживча цінність також може розглядатись в якості об'єкта управління процесу прийняття рішення в системі маркетингу, що передбачає необхідність подальшої деталізації і уточнення етапів прийняття рішення.

В.Г. Афанасьєв відмічає високий ступінь умовності прийнятих критеріїв класифікації стадій прийняття управлінських рішень, які можуть змінюватись в залежності від задач дослідження і рівнів деталізації. Так, зокрема, на думку Б. Гурнея, даний процес включає в себе чотири фази: зародження проекту, попередні переговори, обговорення проекту рішення в процесі підготовки, кінцевий вибір – прийняття рішення. М.П. Лебедєв розрізняє лише три стадії: підготовка рішення, прийняття рішення, оформлення рішення і передачу його виконавцю. Розгорнуте трактування представлено А.Г. Венделеним, який виділяє 13 стадій процесу прийняття рішень [4].

В маркетингу процеси прийняття рішень удосконалюються через системний підхід до вибору одного з варіантів. Системний підхід передбачає, що даний процес проходить в шість етапів: виявлення проблеми; виявлення чинників, що впливають на рішення; збір необхідної інформації; прийняття рішення; розробка і впровадження плану; оцінка результатів [5].

Перший етап – виявлення проблеми – включає чотири елементи: цілі, обмеження, допуски, критерії досягнення цілі.

Ціль представляє собою результат вирішення проблеми. Зазвичай в якості маркетингових цілей виступають зростання прибутку, підвищення рентабельності, випуск нового товару, зростання частки ринку, пошук цільового сегменту ринку.

Обмеження представлені умовами, що перешкоджають досягненню поставленої мети. Вони можуть бути тимчасовими, фінансовими або ж особистими. Наявність обмежень часто змушує менеджера робити припущення, що спрощують проблему і дозволяють вирішити її з урахуванням обмежень. Якщо є достатньо часу і фінансових ресурсів, то досліджуються самі припущення.

Критерії досягнення цілі представляють собою інструменти оцінки можливих рішень. Проведення маркетингових досліджень необхідне в тому випадку, коли різні результати досліджень призводять до різних маркетингових акцій. Якщо ж результати досліджень призводять до однакових дій, проводити їх недоцільно.

Якщо сформулювати проблему грамотно і точно, то можна вважати її вже наполовину вирішеною. Саме тому маркетингологи багато часу приділяють точному формулюванню проблеми і розробці відповідної документації.

Другий етап – виявлення чинників, що впливають на прийняття рішень, включає в себе визначення множини

альтернативних і випадкових змінних, комбінація яких формує результат прийняття рішення. Альтернативи є чинниками, які повністю контролюються і залежать від особи, що приймає рішення. Випадкові змінні – це чинники, на які неможливо впливати. Таким чином, особа, що приймає рішення детально аналізує основні підходи до вирішення проблеми, важливі випадкові події, що можуть вплинути на певні альтернативні варіанти, в результаті чого рішення може виявитись як правильним, так і неправильним. Зазвичай маркетологи пропонують декілька альтернативних рішень.

Третій етап – збір необхідно інформації для прийняття раціональних рішень. Для вирішення маркетингових проблем необхідні концепції, методи та дані.

Гіпотеза – співвідношення двох або більше чинників виникнення майбутньої ситуації, які є результатом маркетингових досліджень, технологічних досліджень, інформації з різних джерел тощо.

Концепція нового товару представляє собою опис товару або послуги, які підприємство планує випустити на ринок.

Методи є підходами, які можна використовувати для вирішення проблем. Для проведення маркетингових досліджень найчастіше використовуються методи документального аналізу, опитування споживачів, експертні оцінки, експериментальні та економіко-математичні методи обробки інформації (багатомірні методи, кореляційно-регресійний аналіз, імітаційні методи, методи статистичної теорії прийняття рішень тощо).

Четвертий етап – прийняття рішення – передбачає аналіз отриманих даних для вибору альтернативного варіанту, який найкраще відповідає критеріям досягнення цілі, а також найбільш повно вирішує поставлене завдання.

Експеримент є ідеальним засобом пошуку рішення маркетингових проблем, оскільки він дозволяє отримати однозначне співвідношення між причиною і наслідком. Експерименти дозволяють досліджувати деякі маркетингові змінні в реальних умовах, наприклад, тест-ринки. Перевагою такої ситуації є реалізм (споживачі дійсно витрачають свої кошти), недоліком – висока вартість, яка може окупитись тим, що невдалий товар, випущений у великій кількості, приніс би великі збитки.

П'ятий етап – розробка і впровадження плану – передбачає виконання певних дій, метою яких є ефективне планування і реалізація маркетингової програми, що включає весь комплекс маркетингу.

Шостий етап – оцінка результатів – передбачає оцінку отриманих результатів і процесу прийняття рішення [5].

Характерною особливістю діяльності у сфері маркетингу є ризик і невизначеність. Це пов'язано з тим, що на відміну від бізнесу в розвинутих країнах, бізнес в Україні менш формалізований і його розвиток відбувається в умовах неповної інформації, тобто умови розвитку бізнесу в нашій країні більш жорсткі, динамічні і менш прогнозовані. Основними ризиками в маркетинговій діяльності можна вважати: ризик випуску нового товару; ризик виходу на нові ринки; ризик зміни навколишнього середовища; соціальні ризики; ризик розробки комплексу маркетингу. За невизначеність приймаємо таку невизначеність ринку, за якої неможливо виявити будь-які зрозумілі, переконливі і стійкі закономірності в поведінці ринку. Тому при розробці і прийнятті управлінських рішень дуже важливо відслідковувати тенденцію зміни нестійких сегментів ринку і, наскільки можливо, намагатись прогнозувати подальшу поведінку змінних. Також необхідно мінімізувати можливість ризику при прийнятті і реалізації рішення. Для цього потрібно точно визначити ситуацію на ринку і виявити можливі проблеми при реалізації рішення. В цілому поведінку ринку спрогнозувати неможливо, як і неможливо точно розрахувати якою буде вартість або попит на той чи інший продукт або послугу через певний проміжок часу. Тому, в умовах ринку, маркетингові рішення повинні відповідати такій вимозі, як можливість його подальшого корегування під впливом ринкової кон'юнктури без втрат часу, ресурсів і фінансів.

Висновки. В сучасному бізнесі прийняття маркетингових рішень може стати важливою конкурентною перевагою. Підприємства можуть випереджати своїх конкурентів за рахунок прийняття кращих рішень, більш швидкого прийняття рішень, більш ефективного впровадження прийнятих рішень, тим самим залучити більшу кількість потенційних споживачів і збільшити прибуток.

Література

1. Аренков И.А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/2.htm>
2. Баталова А.В. Разработка и принятие маркетинговых решений [Электронный ресурс] / А.В. Баталова, А.И. Буйная // Молодежь и наука : сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конф. студ., аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К.Э. Циолковского. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2012. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-003.pdf>
3. Жданова О.С. Особенности формирования маркетинговой политики промышленных предприятий / О.С. Жданова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. Т. 3. – С. 65–67.
4. Николаев А.М. Организация процесса принятия управленческих решений в системе маркетинга промышленной предприятий / А.М. Николаев // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Том 9, выпуск 4. – С. 84–89.
5. Полубояринова М.Н. Системный подход к принятию маркетинговых решений [Электронный ресурс] / М.Н. Полубояринова // Молодежь и наука : сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конф. студ., аспирантов и молодых ученых, посвященной 155-летию со дня рождения К.Э. Циолковского. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2012. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-094.pdf>

References

1. Arenkov I.A. Benchmarking i marketingovye reshenija / I.A. Arenkov, E.G. Bagiev [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/2.htm>

2. Batalova A.V. Razrabotka i prinjatie marketingovyh reshenij [Elektronnij resurs] / A.V. Batalova, A.I. Bujnaja // Molodezh' i nauka : sbornik materialov VIII Vserossijskoj nauchno-tehnicheskoy konf. stud., aspirantov i molodyh uchenyh, posvjashhennoj 155-letiju so dnja rozhdenija K.Je. Ciolkovskogo. – Krasnojarsk : Sib. feder. un-t, 2012. – Rezhim dostupu : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-003.pdf>

3. Zhdanova O.S. Osoblivosti formuvannja marketingovoї politiki promislovih pidpriemstv / O.S. Zhdanova // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. – 2009. – № 6. Т. 3. – S. 65–67.

4. Nikolaev A.M. Organizacija processa prinjatija upravlencheskih reshenij v sisteme marketinga promyshlennyj predpriyatij / A.M. Nikolaev // Vestnik NGU. Serija: Social'no-jekonomichekije nauki. – 2009. – Tom 9, vypusk 4. – S. 84–89.

5. Polubojarinova M.N. Sistemnyj podhod k prinjatiju marketingovyh reshenij [Elektronnij resurs] / M.N. Polubojarinova // Molodezh' i nauka : sbornik materialov VIII Vserossijskoj nauchno-tehnicheskoy konf. stud., aspirantov i molodyh uchenyh, posvjashhennoj 155-letiju so dnja rozhdenija K.Je. Ciolkovskogo. – Krasnojarsk : Sib. feder. un-t, 2012. – Rezhim dostupu : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-094.pdf>

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 р. Надрукована/Printed :29.8.2013 р.

УДК 338

В.В. СПІВАК

Хмельницький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено поняття оптимізації персоналу, основні види методів оптимізації кадрового менеджменту. Розглянуто концепції ефективності кадрового менеджменту (цільова, системна, концепція на основі «балансу інтересів», функціональна та композиційна концепція) та підходи до оцінки ефективності кадрового менеджменту (інтегральний, рівневий та часовий), виділено основні етапи проведення оптимізації персоналу промислових підприємств.

Ключові слова: ефективність, кадровий менеджмент, концепції, оцінка, методи, оптимізація, персонал, підходи, промислове підприємство.

V. SPIVAK

Khmelnytskyi National University

OPTIMIZATION OF STAFF AS A DIRECTION INCREASING THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the concept of optimization of the personnel, the main types of methods of optimization of personnel management. Considered the concept of efficiency of personnel management (the target system concept based on a «balance of interests», functional and compositional concept and approaches to the estimation of efficiency of personnel management (integral, level and time), identifies the main stages of optimization of the personnel of industrial enterprises.

Keywords: efficiency, personnel management, concepts, assessment, methods, optimization, staff.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення ринкової економіки в нашій країні особливого значення набувають питання практичного застосування сучасних засобів управління персоналом, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого підприємства. Одним з компонентів цього процесу є кадрове планування, важливою складовою частиною якого, у свою чергу, стає планування й оптимізація чисельності персоналу. Ефективне кадрове планування позитивно впливає на результати діяльності підприємства завдяки оптимізації використання персоналу, виявленню й продуктивному застосуванню професійного потенціалу співробітників, створенню основи для планомірного набору й відбору персоналу, скороченню загальних витрат на робочу силу за рахунок продуманої, послідовної й активної політики на ринку праці. Тому комплексне вивчення теоретичних і практичних основ кадрового планування й прогнозування потреби в персоналі є важливою основою нашої майбутньої діяльності. Також необхідно відзначити, що політика підприємства щодо відбору й набору персоналу, оптимізації його чисельності й структури є пріоритетною для підприємства, оскільки вона відіграє важливу роль для досягнення місії й цілей підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання планування потреби підприємства в кадрах, методики обліку необхідного чисельності персоналу, ефективності заходів щодо планування були активно досліджені у роботах Весніна В.Р., Кибанова А.Я., Шекшкі С.В., Базарова Б.Л., Кобець Е.А., Данюка В.М. та ін. Так само питання кадрового планування знаходять своє відбиття в працях закордонних економістів, таких як Мескон і Десслер. Вони аналізували особливості протікання процесу звільнення, психологічні фактори та емоційний стан працівника при звільненні, формували програми планування та прогнозування персоналу.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Дана стаття полягає у розкритті актуальності проблем оптимізації чисельності персоналу в сучасних умовах і виявленні вимог, щодо них висувуються на даному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне планування чисельності персоналу позитивно впливає на результати діяльності підприємства. Термін оптимізація чисельності співробітників почав широко використовуватися в лексиконі управлінців у 90-х роках минулого сторіччя, коли спостерігалось зниження обсягів виробництва і погіршення фінансового становища багатьох великих і середніх підприємств промисловості (металургія, машинобудування, будівництво, транспорт). Тоді багато підприємств нашої країни були на межі повної зупинки, тому вони не тільки припиняли прийом нових працівників, а й проводили скорочення; основними вимогами були мінімізація чисельності персоналу і зниження витрат на його утримання.

Сучасний енциклопедичний словник визначає поняття оптимізація як процес знаходження найкращого (з безлічі можливих) варіанта рішення задачі при заданих вимогах, відповідно оптимізація управління процесом являє собою визначення шляху досягнення мети при забезпеченні найкращих значень показників, що характеризують цей процес.

Оптимізація чисельності персоналу – це не тільки мінімізація витрат на персонал і максимізація прибутку підприємства, а й гармонізація співвідношення витрат на персонал і його якості, приведення у відповідність характеристик працівників вимогам технологічного процесу, виконуваних функцій, а також створення колективу, здатного плідно працювати в постійно змінних умовах ринкової економіки.

Вона передбачає зведення кількості персоналу до мінімуму (причому не тільки шляхом скорочень, а також перерозподілом функцій і обов'язків), при цьому має бути забезпечено гарантоване якісне виконання виробничої програми, та визначення певної матеріальної величини, яку не повинні перевищувати витрати на персонал. Слід звернути увагу на те, щоб скорочення чисельності персоналу, призвело до зниження обсягів виробництва.

У практичній діяльності доцільно використовувати будь-яку з наведених нижче концепцій ефективності кадрового менеджменту залежно від ситуації. Існують такі концепції ефективності кадрового менеджменту: цільова, системна, концепція на основі «балансу інтересів», функціональна та композиційна концепція.

Поряд із наведеними концепціями в теорії і практиці менеджменту існує три найбільш поширені підходи до оцінки ефективності управління: інтегральний, рівневий та часовий.

«Кадрове ядро» – це ті співробітники, без яких робота якісно виконуватися не буде. Тобто ті кадрові одиниці, які беруть участь в основних бізнес-процесах підприємств, які володіють найбільшою продуктивністю праці або кваліфікацією, яким буде складно підібрати заміну на ринку праці. Тому хвиля звільнень найчастіше накриває допоміжний персонал, який у разі потреби легко можна підібрати – так звана «кадрова периферія».

Оптимізацію чисельності персоналу у випадку структурної невідповідності проводять методом:

- переміщення працівників на робочих місцях після їх перенавчання;
- зміни робочих місць з ініціативи адміністрації або самих працівників;
- збереження працівників.

До процесу скорочення чисельності персоналу існує два повністю протилежні підходи: «жорсткий» і «м'який» [1, с. 50].

«Жорсткий» підхід не вимагає особливих тимчасових і матеріальних витрат, але може викликати втрату лояльності нескорочення персоналу по відношенню до керівництва, і як наслідок – зниження продуктивності праці. Цей підхід передбачає виявлення що підлягають скороченню кадрів, які попереджають про звільнення за 2 місяці, і виплачують належні компенсації. Такий метод скорочень зазвичай є екстремним заходом, до якого слід вдатися, в крайньому випадку.

Недоліків даного підходу більше, ніж переваг, а саме:

По-перше, у разі швидких і жорстких скорочень є ризик помилки, яка виліється для підприємства в конфлікти, як з звільненим персоналом, так і профспілками.

По-друге, у разі утвореного підприємства виникнення масового безробіття може вилитися в зростання соціальної напруженості в регіоні, а це, у свою чергу, може відбитися і на відносинах з регіональною адміністрацією.

По-третє, погіршується моральний клімат у іншій частині колективу – жорсткі звільнення не додають співробітникам лояльності.

Прагнення уникнути прямих звільнень з ініціативи адміністрації характеризує «м'які» методи скорочення чисельності. Тобто, на підприємстві створюються умови, які стимулюють відтік персоналу. Сюди можна віднести «природне» вибуття персоналу, коли забороняється прийом на роботу нових співробітників, і поступово проходить спадання існуючих (з особистих мотивів, на пенсію і т.д.) і більш жорстку його варіацію, звільнення за рахунок впровадження жорсткої системи атестації (звільняються співробітники, які не пройшли кваліфікаційну атестацію). Слід згадати про такі можливі методи «м'якого» скорочення:

- використання дострокових пільгових програм (співробітників передпенсійного віку, до досягнення ним пенсійного віку, виплачується частина зарплати, за умови, що він не буде працювати в іншому підприємстві);
- переклад частини персоналу в дочірні бізнес-одиниці, що суттєво допомагає зменшити кількість персоналу в головній компанії (непрофільні підрозділи підприємства виділяються в дочірні підприємства, які функціонують самостійно на ринку, і персонал переводиться в створену «дочку»);
- стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок привабливої системи компенсацій і допомоги в подальшому працевлаштуванні (outplacement).

Всі «м'які» методи можна умовно розділити на три групи: «природне» вибуття; «м'яке» скорочення; управління чисельністю без скорочень.

«Природне» вибуття персоналу – це такі способи, за яких персонал звільняється самостійно, за власною ініціативою, і завдання адміністрації – створити для цього деякі умови. Найпростіший спосіб – тимчасово заборонити прийом на роботу нових співробітників.

«М'яке» скорочення. До методів «м'якого» скорочення можна віднести використання дострокових пільгових пенсійних програм; переведення частини персоналу в дочірні бізнес-одиниці; стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок привабливої системи компенсацій та підтримки при подальшому працевлаштуванні.

Застосування «м'яких» методів скорочення може спричинити за собою додаткові витрати на реалізацію проекту скорочення, але збереже лояльність співробітників [2, с. 10–12].

Скорочення витрат за рахунок оптимізації чисельності персоналу, буде ефективно працювати, при правильному плануванні та здійсненні даного процесу, а також призведе до суттєвого підвищення ефективності в умовах кризи.

Реальна потреба в кадрах – це ключовий момент оптимізації структури персоналу, підвищення ефективності

його роботи й вихідною точкою планування. На сьогодні існує достатня кількість вимог щодо планування чисельності персоналу та її оптимізації. Серед них можна виокремити:

- необхідність обов'язкового прогнозування чисельності персоналу для підприємства;
- кількість працівників повинна розраховуватися на конкретний період та враховувати як зміну попиту та пропозиції на товар, що випускається, так і рівень конкуренції, фінансовий стан тощо;
- більш всебічного впровадження нормування чисельності персоналу;
- виявлення неефективних робочих місць;
- диференціація робочих місць підприємства залежно від їхньої значимості для процесу виробництва;
- врахування технологічних обмежень при плануванні скорочення чисельності працівників;
- нормування чисельності повинне сприяти постійному поліпшенню якості трудового життя персоналу [3, с.70].

Виділяють основні етапи оптимізації персоналу:

1. Діагностика поточного стану підприємства. Щоб проаналізувати ситуацію, потрібно визначити: рівень завантаження виробничих потужностей; ступінь зносу обладнання; рівень автоматизації та механізації робіт (основних, допоміжних, управлінських); ефективність організації робіт; ефективність використання робочого часу по підрозділах і по окремих професіях; ефективність існуючої організаційної структури управління та оцінити фінансовий стан підприємства і наявну структуру чисельності.

2. Дослідження місцевого та регіонального ринків праці. Враховувати їх стан потрібно не тільки при плануванні вивільнення персоналу, але і при реорганізації прийнятої системи оплати праці. Це особливо важливо для великих підприємств.

3. Оцінка перспектив розвитку підприємства. Необхідно детально проаналізувати перспективні плани щодо введення нового і модернізації діючого обладнання; зміни завантаження потужностей; зміни рівня автоматизації і механізації виробництва; вдосконалення організації виробничої діяльності; вдосконалення організаційної структури управління (в тому числі провести дослідження можливостей цехової і безцехової структури тощо) та оцінити фінансові резерви і кадровий потенціал підприємства.

4. Оцінка масштабів вимагається оптимізації чисельності персоналу та можливостей перерозподілу робочої сили всередині підприємства.

5. Проведення заходів щодо оптимізації чисельності та зниження витрат на персонал. Для цього необхідно:

- виділити «кадрове ядро» і менш критичні для підприємства групи професій;
- переглянути застарілі норми і нормативи, замінити норми, встановлені практичним шляхом, на науково обґрунтовані;
- розширити сфери суміщення професій, зон обслуговування;
- підвищити гнучкість при використанні робочої сили (за рахунок впровадження форм неповної зайнятості, організації робіт з урахуванням факторів сезонності та зміни попиту на продукцію, вдосконалення організації багатозмінної роботи);
- забезпечити подальше удосконалення організації виробництва (усунути повторювані технологічні операції, оптимізувати розміщення робочих місць, поліпшити умови праці), організації робочих місць (розвивати системи колективного підряду) та організації заробітної плати (заохочувати вищих керівників за зниження витрат).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Управління скороченням персоналу вимагає узгоджених дій лінійних керівників та керівників відділу кадрів. Скорочення працівників майже завжди призводить негативних наслідків (насамперед соціально-психологічного характеру). Тому слід значну увагу приділяти плануванню та оптимізації чисельності персоналу, щоб заздалегідь була сформована програма дій щодо набору, перерозподілу персоналу та на крайній випадок – його скорочення.

Отже, оптимізація персоналу є важливою складовою процесу його постійного формування та приведення у відповідність з нагальними потребами розвитку підприємства за різних обставин.

Література

1. Веснин Р.В. Практический менеджмент персонала / Веснин Р.В. – М. : Юристъ, 2005. – 565 с.
2. Мельников И.В. Кадровик: оптимизация методов оценки и аттестация / Мельников И.В. – К., 2012. – 22 с.
3. Недашківський М.М. Менеджмент персоналу / Недашківський М.М. – Ірпінь : Академія ДПС України 2002. – 252 с.
4. Технології кадрового менеджменту : [навчально-практичний посібник / за ред. І.В. Мішурової]. – М. : ІКЦ «Март», 2004 . – 274 с.
5. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента : [учебник] / Щекин Г.В. – [3-е изд., перераб. и дополн.]. – К. : МАУП, 1999. – 225 с.

References

1. Vesnyn R.V. Praktycheskyi menedzhment personala. M.: Yuryst. 2005. 565 p.
2. Melnykov Y.V. Kadrovik: optymizatsiya metodov otsenky y attestatsiya. K.: 2012. 22 s.
3. Nedashkivskiy M.M. Menedzhment personalu. Irpin: Akademiia DPS Ukrainy 2002. 252s.
4. Tekhnolohii kadrovoho menedzhmentu: navchalno-praktychnyi posibnyk / za red. I.V. Mishurovoi. M.: IKTs «Mart», 2004. 274p.
5. Shchekyn H.V. Osnovy kadrovoho menedzhmenta, uchebnyk. 3-e yzdaneye pererab. y dopoln. K.: MAUP, 1999. 225 p.

Рецензія/Peer review : 20.7.2013 р. Надрукована/Printed :8.9.2013 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПЕРЕДУМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано необхідність впровадження контролінгу на українських підприємствах, його вплив на ефективність управління та забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Наведено найпоширеніші мотиваційні причини використання контролінгу.

Ключові слова: контролінг, організація контролінгу, передумови впровадження.

O.V. RYBAK
Khmelnytsky National University**INVESTIGATION THE BASIC PRECONDITIONS FOR IMPLEMENTATION OF CONTROLLING SYSTEM ON DOMESTIC ENTERPRISES**

Abstract - The aim of the article is the identification the possibility of effective implementation of controlling at Ukrainian enterprises and the allocation of basic preconditions for implementing such a system in an unstable operation of business entities.

The need for the introduction of controlling at the enterprise and its impact on the effectiveness of governance and enterprise competitiveness are analyzed. The most common motivational reasons to use controlling are shown.

Thus, companies need to improve the management and increase efficiency in the unstable situation in the country.

Keywords: controlling, organization of controlling, prerequisites for implementation.

Постановка проблеми. Для того, щоб підприємство могло результативно функціонувати та розвиватися в умовах швидких змін, високої нестабільності, конкуренції, зростання рівня вимог клієнтів, посилення фінансового та екологічного законодавства тощо, керівництво змушене делегувати більшу частину повноважень керівникам функціональних підрозділів. В такому випадку оперативність управління підвищується, але при цьому різко зростає значимість проблеми координації та інтеграції планів і бюджетів підрозділів. Саме тому, впровадження контролінгу на підприємствах дозволить уникнути більшості проблем пов'язаних із управлінням та підвищить його якість, адже результатом впровадження контролінгу стає система, яка сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства і дозволяє передбачити результати діяльності. Вона дає можливість планувати цю діяльність, своєчасно отримувати точну інформацію, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Розроблена покрокова методика впровадження контролінгу дозволить оптимізувати використання трудових і фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи літературні джерела, присвячені проблемам контролінгу, можна відзначити, що українські вчені тільки починають розвивати теорію контролінгу, вивчають необхідність його існування і можливість застосування у вітчизняній економіці. Дослідженням аспектів нової науки займаються такі вчені-економісти, як І. Вебер, А. Данте, Е. Майер, Р. Ман, Д. Хан, П. Хорват, М. С. Пушкар, Л. А. Сухарьова, С. Н. Петренко, Т. А. Лев, Д. В. Гулін, А. Л. Максименко, С. А. Смірнов, А. А. Терещенко, І. І. Циглик та інші.

Виділення невирішених раніше питань. Питання організації та формулювання алгоритму впровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах потребують додаткових досліджень, так як саме ця служба виступає одним із важливих інструментів, які забезпечують ефективне прийняття управлінських рішень в масштабі усього підприємства.

Постановка завдання. Основним завданням даного дослідження є виявлення можливостей ефективного впровадження системи контролінгу на українських підприємствах та виділення основних передумов впровадження такої системи в нестабільних умовах функціонування суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Контролінг як новий системний підхід до стратегічно орієнтованого управління розвитком підприємств вже зайняв важливе місце в багатьох закордонних високорозвинених підприємницьких структурах різних галузей народної економіки. Поняття контролінгу в якійсь мірі інтегрує в собі всі сучасні підходи та інструменти і постійно поновлюється ними відповідно до умов зовнішнього середовища бізнесу. Оскільки система управління потребує інформаційно-аналітичної підтримки процесу прийняття управлінських рішень, то питання, пов'язані з розглядом контролінгу в управлінні підприємством, набувають особливої актуальності.

Основною метою контролінгу є орієнтація процесу управління підприємством на досягнення стратегічних цілей. Для цього потрібно: формувати контрольовані величини для вимірювання та оцінки потенціалу підприємства; встановлювати нормативні величини; визначати фактичні значення контрольованих величин; зіставляти фактичні показники з плановими; фіксувати відхилення від стратегічних цілей і аналізувати причини; виявляти необхідні коригувальні заходи для управління відхиленнями від стратегічного курсу [3].

Відзначимо, що впровадження контролінгу активно сприяє підвищенню якості та результативності управління за рахунок розстановки пріоритетів (тайм-менеджмент). Сучасний менеджер приймає рішення, виходячи з величезної кількості інформації, яку в деяких випадках неможливо повною мірою і в потрібні терміни правильно оцінити. Вирішенню цієї проблеми допомагає контролінг, оскільки забезпечує керівників вже проаналізованою, узагальненою інформацією, що відноситься безпосередньо до проблеми, яку менеджерів належить вирішити. Крім того, контролінг надає необхідні дані менеджерів практично за вимогою, оскільки служба контролінгу веде дану роботу щодня [1].

Підкреслимо, що методологія контролінгу реалізується на практиці через особливий механізм її реалізації

стосовно умов конкретної ситуації. Цей механізм завжди повинен бути ринково мотивований, налаштований на корпоративні інтереси. Отже, такий механізм на практиці являє собою прикладну модель процесу контролінгу з притаманними йому функціональними установками на облік галузевих, соціально-кадрових, фінансових, податкових та інших особливостей ведення бізнесу. Продуктивність контролінгу досягається при правильному конструюванні на практиці його організаційно-методичного контуру, коли реалізуються і методологічні, і організаційно-юридичні принципи контролінгу. Правильність конструювання такого механізму означає його адекватність вимогам ринкової економіки [2].

Зауважимо, що контролінг, будучи концепцією системного управління організовується, як правило, там, де управління знаходиться в кризі або господарська діяльність не відповідає сучасним вимогам та не задовольняє ринкові потреби.

Варто звернути увагу на фактори, що є підставою для створення системи контролінгу на підприємстві. Зокрема, О.М. Кармінський [4] виділяє наступні:

- погіршення (або гірші) у порівнянні з подібними підприємствами економічних показників;
- поява нових або зміна цілей в сформованих умовах функціонування;
- відсутність узгодження цілей;
- застарілі методи планування, калькуляції і аналізу, що не задовольняють менеджмент підприємства;
- відсутність методик обліку та аналізу, невідповідність вимогам як основи для відстеження діяльності та прийняття управлінських рішень;
- дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні.

Підкреслимо, що при наявності одного або декількох перерахованих вище факторів найчастіше має місце ряд передумов впровадження системи контролінгу за напрямками: організація, продукція, закупівлі, персонал, обладнання, система інформаційного забезпечення та звітність (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори впливу та передумови впровадження контролінгу на машинобудівних підприємствах*

Передумова	Перелік факторів
Організація	- погане уявлення про організаційну структуру підприємства абсолютної більшості працівників, зокрема керівників підприємства; - складна, багатоступінчаста система підпорядкування, що має протиріччя; - відсутність чітко визначених областей і рівнів компетенції і відповідальності керівників; - перевантаженість окремих підрозділів.
Продукція	- застарілі моделі і номенклатура продукції; - невідповідність вимогам сучасних вітчизняних і зарубіжних ринків за якістю виконання, дизайну та іншими споживчими властивостями; - погані перспективи продукції, що випускається.
Закупівлі	- низька якість матеріалів, що купуються, відсутність входного контролю; - необґрунтовано великі запаси матеріалів на складі.
Персонал	- сприйняття роботи як обов'язку, відмежування особистих інтересів співробітників від результатів діяльності компанії; - невпевненість співробітників в завтрашньому дні.
Устаткування	- застарілий парк основного устаткування і виробничих засобів; - відсутність системи планово-запобіжних ремонтів, ремонт при виникненні поломок.
Система інформаційного забезпечення і звітність	- відсутність у звіті пояснювальної та аналітичної частини; - заповнення документів вручну; - обмеженість вихідної інформації, призначеної для ухвалення важливих рішень; - невірогідність інформації; - відсутність або недостатність комп'ютерної підтримки інформаційного забезпечення; - відсутність системи обліку і розрахунку витрат за носіями і об'єктами.

* - сформовано автором на основі літературних джерел [4, 5]

Передумови впровадження контролінгу на вітчизняні підприємства очевидні. Даний процес полегшує підприємству його шлях до успіху. Розробники системи повинні відстоювати свої переконання та залучати персонал в процес реалізації проекту та підготовки до роботи системи. У результаті впровадження контролінгу компанія отримує сучасний інтелектуальний продукт управління, який дозволить підвищити ефективність управління підприємством і скоротити час прийняття управлінських рішень; ефективно управляти витратами; підвищити рентабельність. Іншими словами, досягти намічених цілей і завдань з мінімальними втратами [3].

Як зазначає С.А. Пирков [6], оптимальної системи контролінгу однаковою мірою для всіх підприємств не існує, тому для кожного підприємства необхідно індивідуально створювати свою систему, адаптовану до зовнішніх і внутрішніх чинників. До внутрішніх факторів впливу автор [6] пропонує віднести організаційну структуру і розмір підприємства; технологічні особливості виробництва і технологію обробки інформації; наявність достатньої кількості фінансових ресурсів; рівень освіти, кваліфікацію, професійний досвід, підприємницьке мислення персоналу; психологічний клімат в колективі та інші. До зовнішніх факторів впливу відносяться рівень конкуренції підприємств на ринку; державне регулювання діяльності підприємств; взаємодія з постачальниками матеріалів, обладнання та інших ресурсів; взаємодія з замовниками.

Зауважимо, що на сьогоднішній день питання організації контролінгу на підприємствах України варто вирішувати індивідуально для кожного підприємства з урахуванням специфіки і обсягів його діяльності. В більшості

випадків функції контролінгу виконує головний бухгалтер чи економіст, що заважає виконанню їхніх прямих обов'язків. Беручи до уваги досвід країн, де система контролінгу давно використовується та розвивається, максимальний ефект досягається при організації системи контролінгу в окрему структурну одиницю.

Висновки. Таким чином, в умовах нестабільної ситуації в країні, підприємствам необхідно вдосконалювати процес управління і підвищувати ефективність виробництва. З цією метою необхідно використовувати досвід зарубіжних країн і впроваджувати на підприємствах систему контролінгу. Контролінг сприяє підвищенню якості управління і орієнтований на перспективний розвиток підприємства, основною метою якого є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку при мінімізації ризику і збереження ліквідності і платоспроможності підприємства. Поряд з цим контролінг дозволяє не тільки передбачати результати діяльності та спланувати діяльність підприємства, а й своєчасно отримувати точну інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Перспективи подальших досліджень. Процедура впровадження системи (служби) контролінгу потребує додаткових досліджень з розробки та застосування необхідних умов, методик та регламентів її ефективного функціонування в системі управління конкретного підприємства.

Література

1. Шевченко Б.И. Служба контроллинга на предприятиях промышленности / Б.И. Шевченко, Г.Г. Цуприк // Экономический журнал. – 2011. – № 22. – С. 46–54.
2. Карманова В.А. Роль контролінгу в удосконаленні корпоративного управління [Електронний ресурс] / В.А. Карманова, Н.Г. Круссер. – Режим доступу : <http://vestnik-ku.ru/2006/2006-1/8.htm>
3. Мельник Е.С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии / Е.С. Мельник // Экономика, управление, финансы : материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). – Пермь : Меркурий, 2012. – С. 132–134.
4. Кармінський О.М. Впровадження контролінгу в організації: етапи і типові помилки [Електронний ресурс] / О.М. Кармінський. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_4090/
5. Зоріна О.А. Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики / О.А. Зоріна // Фінансовий вісник. – 2009. – № 4. – С. 350–355.
6. Пырков С.А. Алгоритм формирования и внедрения системы контроллинга на предприятиях строительного комплекса [Електронний ресурс] / С.А. Пырков // Вести. Самар. гос. экон. ун-та. – Режим доступу : http://vestnik.sseu.ru/view_pdf.php?pdf=2481

References

1. Shevchenko B.Y. Sluzhba kontrollynha na predpriyatiyakh promyshlennosti / B.Y. Shevchenko, H.H. Tsupryk // Ekonomicheskyy zhurnal. – 2011. 22. – P. 46-54. [in Russian]
2. Karmanova V.A. Rol kontrollynha v udoskonalenni korporativnoho upravlinnia [Elektronnyi resurs] / V.A. Karmanova, N.H. Krusser. – Rezhym dostupu : <http://vestnik-ku.ru/2006/2006-1/8.htm> [in Ukrainian]
3. Melnyk E.S. Osobennosti vnedreniya kontrollynha na predpriyatyy / E.S. Melnyk // Ekonomika, upravlenye, finansy: materialy II mezhdunar. nauch. konf. (h. Perm, dekabr 2012 h.). – Perm: Merkurs, 2012. – S. 132-134. [in Russian]
4. Kapminckyy O.M. Vprovadzhennia kontrollynha v orhanizatsii: etapy i tipovi pomyly [Elektronnyi resurs] / O.M. Kapminckyy. – Rezhym dostupu : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_4090/ [in Ukrainian]
5. Zorina O.A. Orhanizatsiia kontrollynha v Ukraini: pytannia teorii ta praktyky / O.A. Zorina // Finansovyy visnyk. – 2009. 4. – P. 350-355. [in Ukrainian]
6. Pirkov S.A. Alhorytm formyrovannya y vnedreniya systemy kontrollynha na predpriyatiyakh stroytelnoho kompleksa [Elektronnyi resurs] / S.A. Pirkov // Vesty. Samar. hos. ekon. un-ta. – Rezhym dostupa : http://vestnik.sseu.ru/view_pdf.php?pdf=2481 [in Russian]

Рецензія/Peer review : 29.8.2013 р. Надрукована/Printed : 8.9.2013 р.

УДК: 339.178 : 339.7

О.В. СИСОЄВ

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ

У статті проаналізовано сутність та особливості факторингу як фінансового інструменту; показано, що єдиного підходу до визначення факторингу та його сутності не існує; зроблено висновок, що факторингова послуга з побічного продукту банківської системи поступово перетворюється на самостійну високотехнологічну індустрію; факторинг сприяє інституціоналізації комерційного кредиту, а тому становлення факторингу слід розглядати як становлення фінансово-кредитного інституту.

Ключові слова: факторинг; фінансовий інструмент; факторингова послуга; комерційний кредит; фінансово-кредитний інститут.

О. SYSOIEV

OF FACTORING THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF FACTORING AS A FINANCIAL INSTRUMENT

The article analyzes the nature and characteristics of factoring as a financial instrument; it is shown that a unified approach to the definition of factoring and its nature does not exist; concluded that the factoring service from a by-product of the banking system is gradually turning into an independent high-tech industry; factoring affects the institutionalization of commercial credit, and therefore the formation of

І. Вступ

Сучасний етап макроекономічної рецесії створює несприятливі умови зовнішнього середовища для функціонування суб'єктів господарювання, а відтак постає необхідність пошуку ефективних методів фінансування найбільш динамічної частини ресурсної бази підприємств – обігового капіталу. Таким інноваційним фінансовим інструментом може стати факторинг. Необхідність розвитку факторингу також пов'язана з значними проблемами щодо розрахунків, відсутністю «живих грошей», розриву у відносинах між споживачем і продавцем, зумовленим неспроможністю споживача розрахуватися з продавцем, оплатити товар чи послуги, у яких він зацікавлений. Сьогодні існує чимало досліджень, які науково і практично підтверджують, що факторинг повинен розглядатися як перспективний сегмент вітчизняного фінансового ринку.

Проблемам кредитування діяльності підприємств різних галузей та форм присвятили свої праці вітчизняні дослідники, зокрема: М.І.Крупка, В.А.Лушкін, П.О.Нікіфоров, І.С.Гуцал, В.В.Корнєєв, Б.Л.Луців, В.В.Гончаренко, С.П.Наливайченко, Л.М.Борщ, С.М.Аржевітін, Н.М.Шелудько, В.І.Савич, О.В.Дзюблук, О.О.Непочатенко тощо. Моделювання кредитних ризиків банку досліджували: О.О.Чуб, Б.Ю.Кишакевич, Н.Р.Швець, О.В.Васюренко, Ю.В.Серік, І.В.Бушуєва тощо. Слід відзначити, що саме питанням використання факторингу, як сучасного фінансового інструменту, приділяється значно менше уваги. Дослідження в цьому напрямі започатковані вітчизняними дослідниками, зокрема О.М.Ковалюк, О.І.Пальчук, Я.О.Чапчадзе, В.О.Бойко, Н.В.Тараба, В.О.Грицишин, В.П.Богун, О.В.Александров тощо, а також російськими дослідниками А.Ю.Бурковим, О.В.Нікіфоровим, С.Ю.Курбатовим, Д.Є.Колобановим, М.Д.Чижем тощо.

Незважаючи на існуючі доробки вчених, дослідження сутності і особливостей факторингу як фінансового інструменту залишається актуальним завданням.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз сутності і особливостей факторингу як фінансового інструменту.

III. Результати

Етимологічно слово «*факторинг*» виникло від латинського *facere* — діяти, здійснювати (англ. factoring). Факторинг – це одна з найдавніших форм фінансування торгового обігу. Разом з тим, у науковому просторі немає єдиної думки щодо визначення сутності факторингу. О.І.Пальчук зазначає, що ринок факторингу, як власне і поняття «факторинг», формувалися у ході становлення та розвитку торгівлі [19]. Існує визначення міжнародного факторингу, тоді як поняття «внутрішній факторинг», як підкреслює дослідниця, має різний зміст в різних країнах. За визначенням Міжнародного інституту УНІДРУА, *операція визнається факторинговою* в разі, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника; інкасація його заборгованості; захист від неплатоспроможності боржників. На основі аналізу сутності, видів і форм факторингу О.І. Пальчук визначила факторинг як *процес перевідступлення* банку або факторингової компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника [19]. Факторинг як економічна категорія, на думку С.Ю.Курбатова, представляє собою *один з видів торгово-комісійних операцій*, при яких банк або спеціалізована факторингова компанія купує грошові вимоги постачальника до покупця і здійснює інкасацію його дебіторської заборгованості за певну винагороду [14]. О.В. Докукіна вважає, що у фінансово-господарській практиці *факторинг виконує функцію рефінансування товарного кредиту і дебіторської заборгованості*, яка при цьому виникає. Саме це, на погляд дослідниці, дозволяє використовувати факторинг як *інструмент оптимізації декількох підсистем внутрішньофірмічного менеджменту*: бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту, ризик-менеджменту, маркетингу [8]. А.Д. Мінеєв, розглядаючи ефективність факторингових операцій комерційних банків, зазначає, що *факторингові операції є одним з видів фінансових операцій*, пов'язаних з короткостроковим фінансуванням поточної діяльності постачальника шляхом викупу у нього факторинговою компанією (банком) боргових зобов'язань покупця продукції [17]. В.О.Бойко визначає *факторинг як кредитну послугу*. Він пише, що кредитну послугу можна визначити як вид оплаченої фінансової діяльності, що передбачає залучення однією з сторін договору фінансових або матеріальних активів у іншої, передачу активів і/або відступлення права грошової вимоги (або іншого виду вимоги) третій стороні на умовах, що задовольняють учасників договору і враховують матеріальні та фінансові інтереси позичальника і кредитора [3]. Разом з тим, В.О.Бойко вважає, що кожна з кредитних послуг має різну економічну сутність. Щодо факторингу, то дослідник розглядає його як *вид переуступки боргу*, а основну мету застосування факторингу вбачає у необхідності поповнення обігових коштів [3].

Факторинг розглядається також як *форма реалізації розділено-сумісних економічних відносин* та економічних інтересів суб'єктів господарювання *через включення комерційних банків у механізм прискорення обігу фінансових ресурсів* [1], як *можливість фінансування обігових коштів* [9], як різновидність професійної підприємницької діяльності банку, як один із методів санації боржника, розглядати як *різновид торгово-комісійної операції, фінансування, цесії* [22], як основна форма рефінансування дебіторської заборгованості [20]. Факторингового обслуговування, на думку В.П.Козлова, є *фінансовим й організаційним обслуговуванням регулярного товарного кредитування* постачальником постійного кола покупців [12].

В.О.Грицишин відносить *факторинг до спеціалізованих фінансових інститутів* парабанківської системи, розвиток яких сприяє поліпшенню фінансово-інвестиційних умов, а також малих підприємств, оскільки, зокрема факторингова діяльність, створює ринкові умови функціонування, наприклад, соціально-економічної інфраструктури міста [7]. На думку О.М.Ковалюка, лізінг, факторинг і франчайзинг слід віднести до категорії *синтетичних фінансових важелів*. Лізінг і факторинг у ринкових умовах, виступають *новими формами фінансування* малого

підприємництва, який є основним виробником ВВП у провідних державах світу [11]. Наголошуючи на тому, що *фінансові методи* формуються і діють історично, дослідник зазначає, що лізинг, *факторинг*, франчайзинг та інші появились у *перехідній економіці* і служать для становлення та подальшого розвитку ринкових умов господарювання. О.В. Нікіфоров, розглядаючи факторинг як систему фінансового та організаційного обслуговування товарного кредиту, вважає, що фінансова сутність факторингу полягає у *хеджуванні фінансових ризиків постачальника*, пов'язаних з його дебіторами [18]. Дослідник підкреслює, що при факторингу фактор покриває значну частину ризиків постачальника, зокрема кредитні ризики, валютні ризики, процентні ризики, ліквідні ризики. Також О.В. Нікіфоров розглядає факторинг як *одну з форм залогового фінансування*, при якій обсяг фінансування прямо залежить від коштовності грошових вимог, тобто від величини боргу покупців постачальника, які переуступаються факторинговій компанії. На відміну від інших форм залогового кредитування у даному випадку грошові вимоги покупця купуються фактором, а не використовуються як залог. Отже, при факторингу відбувається зміна власника. Така особливість факторингу набуває значної ваги у *країнах з перехідною економікою*, законодавство яких далеко ще від досконалості [18].

Щодо правового аспекту визначення факторингу, то зазначимо, що А.Ю. Буркова наголошує на тому, що у світовій практиці *факторинг розглядається як один з різновидів фінансування під уступку грошової вимоги* [4]. Н.В. Тараба відносить *факторинг*, як і фінансовий лізинг та форфейтинг, до *альтернативних форм комерційного фінансування підприємницької діяльності* [21]. На основі аналізу юридичної літератури та законодавства Н. В. Тараба дійшла висновку, що вживання терміну «фінансування» у випадку факторингу має переважно публічно-правове значення. Аналізуючи різні підходи до розуміння особливостей відносин між сторонами договорів з факторингу дослідниця зробила висновок, що їх можна визначити як *зобов'язання з комерційного фінансування*. Н.В. Тараба відносить договір факторингу до різновидів договору, які опосередковують відступлення прав. При цьому обов'язковим елементом договору факторингу, поруч із зобов'язаннями щодо відступлення прав грошової вимоги, є зобов'язання фактора з надання комерційного фінансування [21]. Факторинг, також розглядається як *законодавчо дозволений вид фінансових послуг*, які надаються комерційним банкам (або їх дочірнім фактор-фірмам) щодо придбання права на вимогу боргових зобов'язань, в основному, тих, що існують перед малими та середніми фірмами, з наступною частковою (від 50 до 90% боргу) оплатою цим клієнтам їх обґрунтованих фінансових домагань по відношенню до боржників. Т.О. Маханова зазначає, що *факторинг як інструмент короткострокового фінансування обігового капіталу* слід розглядати як *одну з форм розрахунково-кредитних відносин під уступку права грошової вимоги до покупця*, яка являє собою комплексну систему управління обіговим капіталом підприємства, що включає не тільки кредитування постачальника під уступку права грошової вимоги до покупця, а й послуги зі страхування ризиків, інформаційному, бухгалтерському, консалтинговому та юридичному обслуговуванню клієнта, яка здійснюється на договірній основі за фіксовану плату [16]. К.Д. Гасников, розглядає *факторинг як правовий інститут* і робить висновок, що факторинг, як правова конструкція, є прикладом еволюції інституту торгівлі під впливом ринку фінансових послуг. Порівнюючи юридичні умови для розвитку факторингу в Англії та Росії, дослідник вважає, що в англійському праві поняття «фінансування дебіторської заборгованості» («accounts receivable financing»), а у російському - поняття «фінансування під уступку грошової вимоги», є родовими по відношенню до терміну «факторинг» і часто використовуються як його синоніми; визначення договору фінансування дебіторської заборгованості по праву Англії та договору фінансування під уступку грошової вимоги по праву Росії відповідають один одному; надання фінансовим агентом (фактором) додаткових послуг клієнту, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, що поступається, не є визначальною для інституту факторингу по праву Англії та Росії [5]. Я.О. Чапідзе обґрунтовує необхідність розгляду факторингу як різновиду договору про передачу права [22]. За певних умов факторинг може бути віднесений до різновиду посередницьких договорів. Однак, при покупці боргових вимог факторинг не матиме посередницького характеру. Підкреслено що договір факторингу за своєю природою є змішаним, оскільки своїм змістом охоплює положення, властиві договорам цесії, кредитування, застави, страхування, гарантування [22]. Це ще раз, на нашу думку, підкреслює *інтегративний характер факторингової послуги*.

А.М. Шаніна визначає факторинг як інтегровану фінансову послугу, пов'язану з управлінням і фінансуванням дебіторської заборгованості, яка дозволяє відобразити особливості організації факторингового бізнесу та виявити притаманні йому ризики [24]. Заслуговує на увагу, що А.М. Шаніною виокремлено основні форми *організації факторингового бізнесу* (незалежна фактор-компанія, дочірня фактор-компанія, факторинговий відділ банку) та проаналізовано відмінності технологій надання факторингових послуг незалежною Фактор-компанією та комерційним банком. Цікавим є висновок дослідниці: факторинг, організований самостійною компанією, має низку переваг і є більш ефективним. Узагальнюючи погляди А.М. Шаніною, можна зазначити, що *факторинг – інтегрована фінансова послуга*, яка надається в обмін на уступку дебіторської заборгованості [24]. А.М. Шаніна розглядає особливості факторингової операції, які відрізняють її від стандартних активних операцій і які визначають особливості управління ризиками факторингу. До таких особливостей відносяться [24]: особливості *операції кредитування* як частини факторингової операції (відрізняється від стандартного кредитування тим, що отримувачем кредиту є одна особа (постачальник/продавець), а зобов'язаним повернути кредит – інша особа (дебітор постачальника/продавця)); *факторингова операція розтягнута за часом* і хід її виконання кореспондований з ходом виконання договору; *досягненню максимального ефекту* (отримання максимального прибутку) упродовж всієї операції *перешкоджає ціла низка ризиків*, що супроводжують факторингову угоду. Ризики факторингових угод класифікуються на такі групи: ризики делькреде, валютні ризики, юридичні та політичні ризики. Отже гострою проблемою для розвитку факторингу є мінімізація ризиків, які супроводжують факторингову операцію. Також, слід зазначити, що організація факторингу, особливо у період фінансової нестабільності, вимагає від факторингових компаній розширення лінійки послуг. Дослідники і практики відзначають, що на ринку факторингових послуг все більшою популярністю користується *факторинг без регресу*, хоча такий вид факторингу є операцією з великим ступенем ризику, а тому потребує страхових заощаджень.

Економічна привабливість факторингу полягає у тому, що він об'єднує у собі декілька вельми важливих для

підприємств процедур: фінансування обігових коштів, управління дебіторською заборгованістю, подолання та зниження рівня неплатежа, інформаційно-аналітичне забезпечення постачальника продукції. Саме у зв'язку з цим існують перспективи його трансформації в ефективний і затребуваний *комплекс фінансових послуг* [10]. Об'єктами реалізації різних видів факторингу – внутрішнього, міжнародного, відкритого, й замкненого виступають процеси переміщення грошового капіталу з однієї сфери господарської діяльності в інші, а суб'єктами – поставщики продукції, її покупці, факторингові компанії. У дослідженні Т.О.Маханової доведена перспективність використання факторингу для різних категорій підприємств (крупних, середніх, малих). Для малих – оскільки дозволяє отримати їм фінансування без залугу [16]. Для середніх підприємств більш важливим у факторингу є страхування ризиків та адміністративне управління дебіторською заборгованістю. Крупним підприємствам факторинг дозволяє «розчистити» баланс – зменшити дебіторську заборгованість без збільшення кредиторської, що особливо актуально, якщо підприємство бажає залучити інвесторів.

Б.З. Гвоздьов розглядає *факторинг як інноваційний управлінський інструмент*. Термін «факторинг», як зазначає Б.З.Гвоздьов, визначає фінансові операції, зумовлені необхідністю фінансування поточної господарської діяльності за рахунок викупу у нього боргових зобов'язань покупця [6]. Базою факторингових операцій, на думку цього дослідника, є взаємовідносини між партнерами, що передбачає довіру між ними. Факторингові операції спираються на комерційний кредит, або кредит постачальника, оскільки факторингове обслуговування розрахунків між контрагентами має передумовою узгоджену відстрочку платежу за контрактом [6]. На думку Д.Є. Колобанова, *факторинг є інструментом і продуктом розвитку банківської діяльності* [13]. Дослідник вважає, що чинником, який стримує розвиток товарного кредиту, є необхідність інвестування постачальником значних грошових коштів у дебіторську заборгованість, а також організаційні процеси побудови продажу в кредит, здійснювати управління дебіторською заборгованістю. Саме вирішенню таких проблем, на думку Д.Є.Колобанова, слугує факторинг. Слід відзначити, що цей дослідник виокремив *додаткові ознаки* (уступка, сукупність послуг фінансового та не фінансового характеру) та *характеристики* (інструмент, продукт) терміну «факторинг», що дозволило уточнити дефініцію з позиції комплексного характеру і функціонального наповнення. Ми повністю погоджуємося з думкою Д.Є.Колобанова, що *факторинг слід розглядати як фінансовий інструмент та комплексний фінансовий продукт*, що надається Фактором (банком або спеціалізованою компанією) клієнту-постачальнику в обмін на уступку (продажу) дебіторської заборгованості у склад якого входять фінансування постачальника, адміністративне управління, інкасування заборгованості, а також елементи страхового, бухгалтерського, юридичного й іншого обслуговування [13].

М.Д.Чиж розглядає *факторинг як інструмент фінансування зовнішньоекономічної діяльності*, визначаючи факторингове обслуговування як процес переуступки факторинговій компанії (банку) несплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування клієнтів [23]. Факторинг, на думку М.Д.Чижа, *є самостійною фінансовою послугою* і не є конкурентною послугою банківському кредитуванню і страхуванню кредитних ризиків, навпаки вони можуть ефективно доповнювати одна одну. М.Д.Чиж підкреслює, що факторинг є складною, з огляду на його технологію, послугою, оскільки з одного боку це кредит, а з іншого – здійснення розрахунків, робота з дебіторами, надання консультаційних послуг тощо. Факторинг є складною послугою і з точки зору технології її надання [23].

Факторинг, на думку О.О.Лефеля, можна розглядати як *інструмент фінансування обігових коштів*, зокрема підприємств. Цікавою є думка цього дослідника, що в сучасній економіці факторингові операції трансформуються в організований і ефективний *комплекс банківських послуг*, оскільки факторинг об'єднує декілька важливих для підприємства послуг, як-то: фінансування обігового капіталу, бухгалтерський облік, інкасацію заборгованості клієнтів підприємства-продавця, можливість переходу ризику несплати на фінансового агента, інформаційне забезпечення. Саме тому, факторинг розглядається як ефективний інструмент фінансування малих і середніх підприємств [15].

Ми повністю погоджуємося з О.В.Нікіфоровим, який пише про неприпустимість отождолення факторингу з банківським кредитом [18]. Ці послуги мають різну природу і спрямовані на задоволення різних потреб постачальників. Кредит характеризується *терміновістю*, що передбачає його погашення через певний строк, він використовується компаніями для цілей покриття касових розривів, що виникають при здійсненні основної діяльності компанії, або на конкретні цілі, наприклад придбання основних засобів [18]. При використанні факторингу, фактором авансується товарний кредит, який надається постачальником покупцю, і фактор набуває прав щодо розриву договірних відносин з покупцями. Таким чином, факторинг є безстроковим пасивом для компаній, котрі змушені заморозити великі грошові ресурси у дебіторській заборгованості, а тому може бути використаний для поповнення обігових коштів. *Принциповою відмінністю факторингу від кредиту* є те, що кредит орієнтований на успіхи компанії в минулому, а факторинг орієнтований на майбутні успіхи. При факторингу має місце стовідсоткове цільове використання коштів. При кредиті повсякденною є ситуація, коли компанія отримує кредит, і в той же час у неї існує постійний не знижувальний залишок на рахунку.

Оскільки факторинг часто порівнюють з кредитними продуктами та інвойс дискаунтингом, О.І.Пальчук розглянула специфіку факторингу, його особливості та відмінності від інших продуктів. Специфіка факторингу, його особливості та відмінності від інших послуг, на думку дослідниці, полягають в тому, що він є беззаставним фінансуванням, що супроводжується рядом додаткових послуг (ведення бухгалтерського обліку клієнта, управління дебіторською заборгованістю, аудит, підготовка статистичних оглядів та зведень тощо) [19].

В.П.Богун вважає, що факторинг повинен розглядатися як *фінансово-господарський інститут* (а не просто як один із різновидів банківських операцій, оскільки в такому випадку суть факторингу як правової конструкції штучно звужується), який би передбачав не лише кредитування фактором продавця, й можливість надання останньому супутніх послуг, пов'язаних з таким кредитуванням [2]. В.П.Богун вважає, що факторинг як *прогресивна форма фінансово-господарських послуг* здатна певною мірою прискорити проведення розрахунків. Разом з тим,

проблема полягає у тому, що факторинг впроваджується в платіжно-розрахункову систему України дуже повільно, оскільки відсутня належна національна правова база. В.П.Богун вважає також, що оптимізація процесу розрахунків неможлива і без активного використання векселя. Належне місце в цьому процесі мають зайняти такі сучасні *комплексні фінансово-господарські інститути*, як факторинг [2].

Також слід підкреслити, що внутрішній і міжнародний факторинг значно різняться як щодо першочергових потреб (в міжнародному факторингу - захист від ризиків, а у внутрішньому - фінансування), так і щодо схем роботи, рівня ризику для фактора і відповідно вартості послуги [19]. На формування ринку факторингових послуг, як відзначає О.І.Пальчук, впливає багато різних унікальних для кожної країни чинників, серед яких: законодавче забезпечення, платіжна дисципліна покупців, доступ до фінансування, державна підтримка і відповідно можливість лобювання інтересів факторингових компаній на державному рівні, необхідність спеціальних дозволів чи ліцензій, обмеження кредитної діяльності банків, існування сильної факторингової асоціації, динамічний розвиток малого та середнього бізнесу [19].

Висновки. До характеристики сутності факторингу існує багато підходів. Загальноприйнятого визначення факторингу до теперішнього часу не існує.

Факторинг розглядається як: інструмент короткострокового фінансування обігового капіталу; різновид торгово-комісійних операцій; комісійно-посередницька або торгово-комісійна послуга; форма обслуговування ринку; вид підприємництва; кредитування під залог дебіторської заборгованості підприємства; форма бізнесу тощо. Більшість науковців і практиків обмежують розгляд факторингу тільки як кредитування під уступку дебіторської заборгованості з одночасною її інкасацією. Термін «уступка» є загальноприйнятий у юридичній сфері. Також факторинг визначається як переуступка, з чим не можна погодитися, оскільки переуступка є дією другого порядку відносно факту уступки, що має місце у факторинговій практиці.

Отже, більшість проаналізованих визначень факторингу характеризують його як *різновид банківської операції*, трактують його економічний зміст, який у підсумку набуває юридичну форму - договір. Факторинг, з одного боку, розглядається як *нетрадиційна банківська операція*, а з іншого – як *цивільно-правовий договір*. Юридичну сутність факторингу складає поступка грошової вимоги (цесія). Разом з тим, факторинг порівнянню з цесією має більш складний характер [22].

Вважаємо, що різноманітність підходів до визначення факторингу та його сутності пов'язано з тим, що факторинг – це особливий фінансовий інструмент, який має власну економічну природу і суттєві відмінності від аналогічних фінансових інструментів. З точки зору економіки важливим є те, що факторинг не можна ототожнювати з кредитуванням, оскільки їх сутність, правова регламентація, умови реалізації і наслідки, які наступають, є різними.

Слід підкреслити, що розвиток факторингу не обмежується пропозиціями різних послуг виключно під уступку дебіторської заборгованості. Факторинг в усьому світі є складовою більш широкої фінансової індустрії — commercial finance (CF - небанківське фінансування), в основі якої знаходиться так звана теорія asset-based lending (ABL - фінансування під різні активи).

Багатогранність факторингових операцій дозволяє розглядати факторинг і як фінансовий метод, і як фінансовий важіль, оскільки процес надання факторингової послуги можна віднести до фінансового методу, а факторингову послугу до фінансового важеля. Підкреслимо, що на практиці використовуються різноманітні види і варіанти факторингових угод, діапазон послуг факторингу коливається від надання одиничних послуг до всебічного факторингового обслуговування, їх кількісний і якісний склад продовжує змінюватися і доповнюватися відповідно до тенденцій ринку і потреб клієнтів. Отже, можна зробити висновок про велику ступінь *адаптивності* факторингу до запитів клієнтів, розширення форм їх обслуговування для максимального задоволення їх потреб.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку факторингу можна констатувати, що *факторингова послуга з побічного продукту банківської системи поступово перетворюється на самостійну високотехнологічну індустрію*. Можна зробити висновок, що за своєю економічною і правовою сутністю факторинг є не поєднанням декількох фінансово-господарських угод (цесія, кредит тощо), а *комплексним фінансовим продуктом*, який виступає засобом об'єднання інтересів різних суб'єктів ринкової економіки і дозволяє вирішити одну з найважливіших проблем будь якого бізнесу, що розвивається, щодо поповнення обігових коштів, зокрема малого та середнього. З таких позицій факторингова операція, яка розглядається як фінансування клієнта під уступку посереднику дебіторської заборгованості, повинна розглядатися як *комплексний фінансовий продукт, який поєднує у собі риси багатьох фінансових послуг*. Плідною, на нашу думку, є позиція С.Ю.Курбатова про необхідність розгляду еволюції організаційних форм становлення факторингу як становлення фінансово-кредитного інституту, тенденції розвитку якого спрямовані на розвиток різних форм кооперації [14]. Факторинг сприяє інституціоналізації комерційного кредиту, тобто поглинанню його установами кредитно-фінансової сфери. Фінансова криза показала, що для факторингового ринку ключовим моментом є здатність управляти ризиками.

Підкреслимо, що, на нашу думку, для ефективного розвитку факторингу як *фінансово-кредитного інституту* факторинг слід розглядати не як засіб позбавлення клієнта від заборгованості (дебіторської заборгованості), а як *спільну діяльність фінансового агента і клієнта з поточною ліквідною заборгованістю*. Саме такий підхід є запорукою ефективності операцій факторингу на внутрішньому ринку.

Література

1. Александров А.В. Факторинг как форма реализации разделенно-совместных отношений в транзитивной экономике // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. - №534. - Харків. - 2002. - С. 336-341.
2. Богун В. П. Правове регулювання розрахунків в іноземній валюті у зовнішньоекономічних відносинах: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.04 / В.П. Богун; НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. — Донецьк, 2001. — 20 с. — укр.

3. Бойко В.О. Державне регулювання розвитку ринку кредитних послуг в Україні: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 [Електронний ресурс] / В.О. Бойко; Одес. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — О., 2004. — 20 с. — укр.
4. Буркова А.Ю. Использование конструкции факторинга для обеспечения исполнения обязательств и его государственное регулирование в рамках банковского права: Дис...канд.юрид.наук.: 12.00.14 [Електронний ресурс] / А.Ю.Буркова; Москва. — М., 2004. — 146 с. — русск.
5. Гасников К.Д. Сравнительная характеристика договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) по праву России и Англии: Дис... канд.юрид.наук: 12.00.03 [Електронний ресурс] / К.Д. Гасников; Москва., 2005. — 214 с. — русск.
6. Гвоздев Б.З. Факторинг в системе управления организацией Дис... канд.ekon. наук: 08.00.05 [Електронний ресурс] / Б.З. Гвоздев; Москва., 2000. — 140 с. — русск.
7. Грицишин В.О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста: Автореф. дис... канд. ekon. наук: 08.06.01 / В.О. Грицишин; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Далія. — Луганськ, 2004. — 18 с. — укр.
8. Докукина Е.В. Формирование рынка факторинговых услуг в России: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.10, 08.00.05 [Електронний ресурс] / Е.В. Докукина; Москва., 2009. — 154 с. — русск.
9. Жаданова Ю.О. Формування фінансової стратегії розвитку підприємства поштового зв'язку: Автореф. дис... канд. ekon. наук: 08.00.04 / Ю.О. Жаданова; Одес. нац. акад. зв'язку ім. О.С.Попова. — О., 2009. — 20 с. — укр.
10. Заема Л.М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.10 [Електронний ресурс] / Л.М. Заема; Ставрополь., 2010. — 169 с. — русск.
11. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. — Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. — 2002. — 396 с.
12. Козлов В.П. Системный подход в управлении кредитом. // Финансы, учет, банки. — Донецк: ДонГУ, 1999. - с. 130-132 (0,12 д.а.).
13. Колобанов Д.Е. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности: Дис...канд.ekon.наук.: 08.00.10 [Електронний ресурс] / Д.Е.Колобанов; Ярославль. — Яросл., 2010. — 183 с. — русск.
14. Курбатов С.Ю. Факторинг как форма развития предпринимательства в России: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.05 [Електронний ресурс] / С.Ю. Курбатов; Москва., 2007. — 193 с. — русск.
15. Лефель А.О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.10 [Електронний ресурс] / А.О.Лефель; Москва., 2006. — 200 с. — русск.
16. Маханова Т.А. Развитие рынка факторинговых услуг в Российской Федерации: Дис...канд.ekon.наук.: 08.00.10 [Електронний ресурс] / Т.А. Махаева; Москва. — М., 2010. — 193 с. — русск.
17. Минеев А.Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.10 [Електронний ресурс] / А.Д.Минеев; Москва., 1998. — 221 с. — русск.
18. Никифоров А.В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.10 [Електронний ресурс] / А.В.Никифоров; Санкт-Петербург., 2006. — 143 с. — русск.
19. Пальчук О.І. Факторинг на світовому ринку фінансових послуг в умовах економічної глобалізації: Автореф. дис. ... канд. ekon. наук : 08.00.02 / О. І. Пальчук; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2011. — 20 с.: рис., табл. — укр.
20. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: Автореф. дис... канд. ekon. наук: 08.06.04 / К.С. Сурніна; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Далія. — Луганськ, 2002. — 19 с. — укр.
21. Тараба Н.В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Н.В. Тараба; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2007. — 18 с. — укр.
22. Чапичадзе Я.О. Договір факторингу: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Я.О. Чапичадзе; Ун-т внутр. справ. — Х., 2000. — 17 с. — укр.
23. Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности: Дис... канд.ekon.наук: 08.00.14 [Електронний ресурс] / М.Д. Чиж; Санкт-Петербург., 2005. — 184 с. — русск.
24. Шанина А.Н. Управление рисками факторингового бизнеса в России: Автореф. дис...канд.ekon.наук.: 08.00.10 [Електронний ресурс] / А.Н.Шанина; Санкт-Петербург. — С-П., 2010. — 22 с. — русск.

References

1. Aleksandrov A. V. Faktoring kak forma realizacii razdelyonno-sovmestny'x otnoshenij v tranzitivnoj e'konomie, *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V. N. Karazina. Ekonomichna serija*, 2002, N. 534, pp. 336-341. [in Russian].
2. Bohun V. P. Pravove rehuliuвання rozrakhunkiv v inozemnij valiuti u zovnishnoekonomichnykh vidnosynakh : Avtoref. dys... kand. yuryd. nauk : 12.00.04. Donetsk, 2001, 20 p. [in Ukrainian].
3. Boiko V. O. Derzhavne rehuliuвання rozvytku rynku kredytnykh poslug v Ukraini : Avtoref. dys... kand. nauk/derzh. upr. : 25.00.02. Odesa, 2004, 20 p. [in Ukrainian].
4. Burkova A. Yu. Ispol'zovanie konstrukcij faktoringa dlya obespecheniya ispolneniya obyazatel'stv I ego gosudarstvennoe regulirovanie v ramkax bankovskogo prava : Dis... kand. yurid. nauk : 12.00.14. Moskva, 2004, 146 p. [in Russian].
5. Gasnikov K. D. Sravnitel'naja xarakteristika dogovora finansirovaniya pod ustupku denezhnogo trebovaniya (faktoringa) popravu Rossii I Anglii : Dis... kand. yurid. nauk : 12.00.03. Moskva, 2005, 214 p. [in Russian].
6. Gvozdev B. Z. Faktoring v sisteme upravleniya organizatsiej : Dis... kand.ekon. nauk : 08.00.05. Moskva, 2000, 140 p. [in Russian].
7. Hrytsyshyn V. O. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvamy sotsialno-ekonomichnoi infrastruktury mista : Avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.06.01. Luhansk, 2004, 18 p. [in Ukrainian].
8. Dokukina E. V. Formirovanie ry'nka faktoryngovy'x uslug v Rossii: Dis... kand. ekon. nauk : 08.00.10. Moskva, 2009, 154 p. [in Russian].
9. Zhadanova Yu. O. Formuvannia finansovoi stratehii rozvytku pidpriemstva poshtovoho zviazku : Avtoref. dys... kand. ekon. nauk :

- 08.00.04. Odesa, 2009, 20 p. [in Ukrainian].
10. ZaemaL .M. Organizatsionno-metodicheskiye podxody' k sovershenstvovaniyu instrumentov faktoringa : Dis... kand. ekon.nauk : 08.00.10.Stavropol', 2010, 169 p. [in Russian].
11. KovaliukO. M. Finansovy mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy (problemyteoriiipraktiky): monohrafiia. Lviv: Vydavnychiy tsentr Lvivskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Franka, 2002, 396 p. [in Ukrainian].
12. Kozlov V. P. Sistemy'j podxod v upravleniyi kreditom, *Finansy', uchet, banki*, 1999, pp. 130-132. [in Russian].
13. Kolobanov D. E. Faktoring kak instrument i produkt razvitiya bankovskoy deyatel'nosti : Dis...kand. ekon. nauk : 08.00.10. Yaroslavl', 2010, 183 p. [in Russian].
14. Kurbatov S. Yu. Faktoring kak forma razvitiya predprbnmatel'stva v Rossii : Dis... kand. ekon. nauk : 08.00.05. Moskva, 2007, 193 p. [in Russian].
15. Lefel A. O. Faktoring kak instrument finansirovaniya oborotny'x sredstv predpriyatij : Dis... kand. ekon. nauk : 08.00.10. Moskva, 2006, 200 p. [in Russian].
16. Maxanova T. A. Razvitie ry'nka faktoringovy'x uslug v Rossijskoj Federatsii : Dis...kand. ekon. nauk : 08.00.10. Moskva, 2010, 193 p. [in Russian].
17. Mineev A. D. E'ffektivnost' faktoringovy'x operatsij kommercheskix bankov : Dis... kand. ekon. nauk : 08.00.10. Moskva, 1998, 221 p. [in Russian].
18. Nikiforov A. V. Faktoring kak sistema finansovogo i organizacionnogo obsluzhivaniya tovarnogo kredita : Dis... kand. ekon. nauk. Sankt-Peterburg, 2006, 143 p. [in Russian].
19. Palchuk O. I. Faktorynh na svitovomu rynku finansovykh posluh v umovakh ekonomichnoi hlobalizatsii : Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk. Kyiv, 2011, 20 p. [in Ukrainian].
20. Surnina K. S. Udoskonalennia obliku debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti promyslovykh pidpriemstv : Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.04. Luhansk, 2002, 19 p. [in Ukrainian].
21. Taraba N. V. Zovnishnoekonomichni uhoody z komertsiynym finansuvanniam : Avtoref. dys... kand. yuryd. nauk. Kyiv, 2007, 18 p. [in Ukrainian].
22. Chapichadze Ya. O. Dohovir faktorynhu : Avtoref. dys... kand. yuryd. nauk. Kharkiv, 2000, 17 p. [in Ukrainian].
23. Chizh M. D. Faktoring kak instrument finansirovaniya vneshnee'konomicheskoy deyatel'nosti : Dis... kand. ekon. nauk. Sankt-Peterburg, 2005, 184 p. [in Russian].
24. Shanina A. N. Upravleniye riskami faktoringovogo biznesa v Rossii : Avtoref. dis... kand. ekon. nauk. Sankt-Peterburg, 2010, 22 p. [in Russian].

Рецензія/Peer review : 23.8.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 658.15.012.8

О.В. МАЛЫК

Хмельницький національний університет

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ: КРИТЕРІЇ ТА ДЕТЕРМІНАНТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

У статті здійснений аналіз методів та моделей оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. Визначено основні недоліки існуючих систем оцінки фінансової безпеки підприємств. Запропоновано власну методику оцінки стану фінансової безпеки підприємств із формуванням інтегрального показника з метою оптимізації прийняття на підприємствах адекватних управлінських рішень у сфері фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, оцінка, показники, етапи.

O. MALYK

Khmelnytsky National University

INDICATORS OF EVALUATION OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES: CRITERIA AND DETERMINANT CHARACTERISTICS

The article analyzes methods and models for assessing the level of financial security. It defines the basic drawbacks of existing systems of assessment of financial security. It proposes own methods of assess the state of financial security of enterprises with the formation the integral index to optimize at enterprises the adoption of adequate management decisions in the field of financial security.

Keywords: financial security, evaluation, indicators, phases.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняних підприємств, що функціонують в умовах невизначеності та під впливом ряду загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, вимагає від керівників та менеджерів прийняття зважених рішень у сфері фінансової безпеки. Саме тому актуальним завданням на сьогоднішній день стає побудова адекватного механізму фінансової безпеки підприємств, однією із головних складових якого є власне оцінка рівня їх фінансової безпеки. Неправильне визначення стану фінансової безпеки підприємств призводить до втрати ним фінансових ресурсів, або неефективного їх використання. За такої ситуації, прийняті на підприємстві управлінські рішення можуть виявитися неефективними та помилковими, що, в результаті, може стати причиною зниження темпів росту підприємства та негативно вплинути на його загальну ринкову вартість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи механізму управління фінансовою безпекою підприємств відображені у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців: О. В. Ареф'євої, О. І. Барановського, І. О. Бланка, З. С. Варналія, Я. А. Жаліла, С. М. Ілляшенка, Г. Б. Клейнера, Г. В. Козаченко, Т. Б. Кузенко, О. М. Ляшенка, Є. О. Олейникова, В. П. Пономарьова, Р. С. Седегова, В. Л. Тамбовцева, В. В. Шликова, В. І. Ярочкіна та ін. Разом з тим, ряд питань, пов'язаних із оцінкою фінансової безпеки підприємств, не знайшли належного відображення у наукових працях. Окремі аспекти оцінки та визначення стану фінансової безпеки підприємств досліджувались К. С. Горячевою, А. М. Єрмошенко, В. В. Орловою, О. Л. Пластуном.

Невирішені частини проблеми. Проведений аналіз існуючих методик оцінки фінансової безпеки підприємств [1, 2, 3, 4, 5] дав змогу прийти до висновку, що існуючі методи та моделі мають ряд суттєвих недоліків: часто не враховують увесь спектр факторів впливу на фінансову безпеку, інтегральні показники оцінки є некомплексними, не охоплюють всіх сфер фінансових інтересів, а тому не здатні адекватно оцінити рівень фінансової безпеки. У зв'язку з цим, нами запропонована власна методика оцінки стану фінансової безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих методів та моделей оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, визначення їх основних недоліків та формування власної методики оцінки стану фінансової безпеки підприємств з метою оптимізації прийняття на підприємствах адекватних управлінських рішень у сфері фінансових інтересів.

Виклад основного матеріалу. За нинішніх умов, важливою складовою відповідного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств є формування досконалої методики аналізу та оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. На даний момент відсутня загально визнана методика оцінки стану фінансової безпеки підприємств як на макро-, так і на мікрорівні. Здійснивши аналіз та систематизацію існуючих підходів до оцінки рівня фінансової безпеки, нами була запропонована власна методика оцінки стану фінансової безпеки підприємства, яка включає п'ять послідовних кроків (рис. 1).

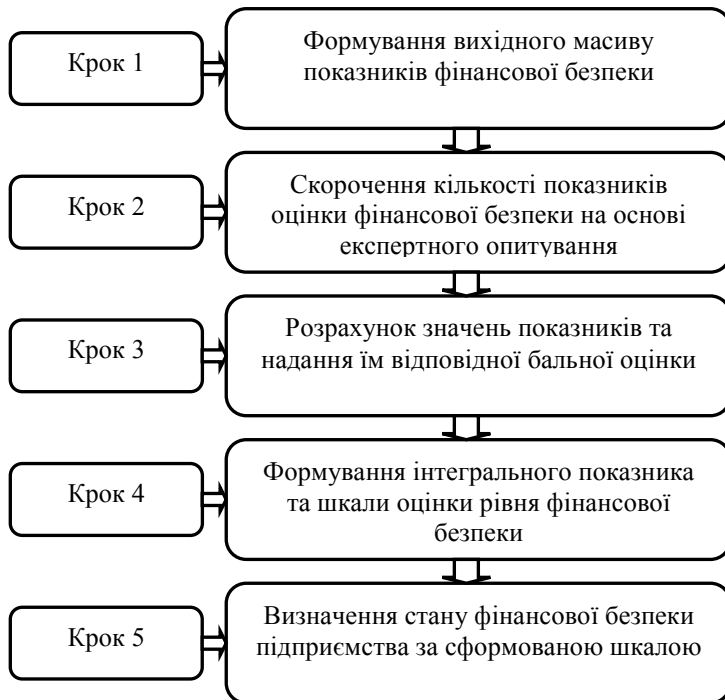


Рис. 1. Етапність методики оцінки фінансової безпеки підприємства

експертами коефіцієнти, формули розрахунку цих коефіцієнтів, їх нормативні значення та економічний зміст.

На нашу думку, вихідна множина показників оцінки фінансової безпеки підприємства має містити такі групи показників, за допомогою яких можна було комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та стан його фінансової безпеки, а саме: показники майнового стану, показники ліквідності та платоспроможності, показники дебіторської та кредиторської заборгованостей, показники ділової активності, показники рентабельності підприємства та показники фінансової стійкості [6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

Зважаючи на великий набір показників, який може надто завантажити та ускладнити розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки, ми провели експертне опитування фахівців, на обраних нами підприємствах, для виявлення у кожній групі найбільш значимих показників оцінки, які б не дублювали одне одного і найбільш повно характеризували стан фінансової безпеки підприємства.

Проведене експертне опитування дало змогу значно скоротити кількість показників оцінки. Результати експертного аналізу представлені у таблиці 1, де наведені обрані

Таблиця 1

Основні показники оцінки фінансової безпеки підприємств

Назва показника	Формула розрахунку	Нормативне значення	Економічний зміст
1	2	3	4
ПОКАЗНИКИ МАЙНОВОГО СТАНУ			
Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу основних засобів/Первісна вартість основних засобів	$\leq 0,5$	Оцінює ступінь зносу основних засобів
ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти+Поточні інвестиції)/Поточні зобов'язання	0,2 – 0,5	Показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена негайно швидколіквідним майном
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	≥ 1	Показує здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за кредитами та розрахунками в разі реалізації всіх оборотних активів
ПОКАЗНИКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ			
Залежність від дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість (короткострокова+довгострокова)/Актив балансу	$\leq 0,4$	Питома вага дебіторської заборгованості в активі балансу

1	2	3	4
Залежність від кредиторської заборгованості	Кредиторська заборгованість (короткострокова+довгострокова)/Пасив балансу	$\leq 0,4$	Питома вага кредиторської заборгованості в пасиві балансу
ПОКАЗНИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ			
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Сума виручки від реалізації/Власний капітал	немає	Оцінює кількість оборотів власного капіталу для отримання виручки
Коефіцієнт оборотності активів	Сума виручки від реалізації/Сума активів	немає	Оцінює кількість оборотів активів для отримання виручки
ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ			
Коефіцієнт незалежності (автономії)	Власний капітал/Підсумок балансу	$\geq 0,5$	Оцінює частку власного капіталу у загальній вартості майна та характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт самофінансування	Власний капітал/Позиковий капітал	> 1	Показує, яка частка діяльності підприємства фінансується за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової стійкості	Стабільні джерела фінансування (Власний капітал+Забезпечення наступних виплат та платежів+Довгострокові зобов'язання+Доходи майбутніх періодів)/Підсумок балансу	$\geq 0,75$	Показує, яка частина активу фінансується за рахунок стабільних джерел, тобто частку тих джерел фінансування, які підприємство може використовувати у своїй діяльності тривалий час. Якщо величина коефіцієнта коливається в межах 0,8-0,9 і має позитивну тенденцію, то фінансовий стан організації є стійким
ПОКАЗНИКИ ПРИБУТКОВОСТІ (РЕНТАБЕЛЬНОСТІ)			
Рентабельність загальних активів (загального капіталу)	Чистий прибуток/Підсумок балансу	$> 0,05$	Відображає величину прибутку, що отримує підприємство на кожну гривню, вкладену в активи. Вважається основним нормативом, з яким співвідносяться індивідуальні показники діяльності організацій для обґрунтування їх конкурентоспроможності. Дозволяє зробити загальний висновок про те, наскільки добре йдуть справи у підприємства. Таким чином, оцінюються відразу всі ресурси компанії
Рентабельність необоротних активів	Чистий прибуток/Необоротні активи	$> 0,1$	Демонструє, з якою віддачею організація використовує свої основні засоби, чи виправдовують себе капіталовкладення
Рентабельність оборотних активів	Чистий прибуток/Оборотні активи	$> 0,1$	Показує, як швидко обертаються грошові кошти, матеріали та інше, а значить, як часто надходить виручка і чи може підприємство отримувати короткострокові позики і кредити
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/Власний капітал	$> 0,15$	Показує величину чистого прибутку, що припадає на одиницю власного капіталу. Дає змогу оцінити рентабельність власного бізнесу порівняно із альтернативним (найчастіше із середнім процентом за депозитами)
Рентабельність інвестицій	Чистий прибуток/(Підсумок балансу –Короткострокові зобов'язання)	$> 0,1$	Відображає величину прибутку, що припадає на одиницю інвестицій, тобто авансованого капіталу

Виходячи із набору показників, за якими можна оцінити рівень фінансової безпеки підприємства, нами сформований інтегральний показник оцінки стану фінансової безпеки підприємства (рис. 2).

Розрахованим значенням показників оцінки фінансової безпеки підприємства присвоюється відповідна бальна оцінка рівня показника від одного до п'яти, де «1» – критичний, «2» – мінімальний, «3» – достатній, «4» – нормативний, «5» – абсолютний рівень показника.



Рис. 2. Складові елементи інтегрального показника оцінки стану фінансової безпеки підприємств

Таким чином, інтегральний показник оцінки фінансової безпеки підприємства формується із суми бальних оцінок коефіцієнтів за кожною групою показників оцінки фінансової безпеки підприємства.

$$IP_{ФБП} = \sum P_{МС} + \sum P_{ЛПл} + \sum P_{ДзКз} + \sum P_{ДА} + \sum P_{ФС} + \sum P_{Р},$$

де $IP_{ФБП}$ – інтегральний показник оцінки стану фінансової безпеки підприємства;

$\sum P_{МС}$ – сума оцінок показників майнового стану підприємства;

$\sum P_{ЛПл}$ – сума оцінок показників ліквідності та платоспроможності підприємства;

$\sum P_{ДзКз}$ – сума оцінок показників дебіторської та кредиторської заборгованостей;

$\sum P_{ДА}$ – сума оцінок показників ділової активності підприємства;

$\sum P_{ФС}$ – сума оцінок показників фінансової стійкості підприємства;

$\sum P_{Р}$ – сума оцінок показників рентабельності підприємства.

Після розрахунку інтегрального показника за шкалою, наведеною у таблиці 2, можна визначити стан фінансової безпеки підприємства. Ми вважаємо доцільним виділити п'ять станів фінансової безпеки підприємства: оптимальний, високий, середній, низький та кризовий.

Оптимальний – такий рівень фінансової безпеки, який дає можливість комплексно забезпечувати фінансову стійкість, незалежність, прибутковість, ліквідність підприємства, максимізувати ринкову вартість підприємства та розраховувати на його життєздатність та конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі.

Високий – це оптимальний рівень фінансової безпеки, що має деякі відхилення у показниках фінансової безпеки, які не становлять загрози для нормальної діяльності підприємства.

Середній – це рівень фінансової безпеки підприємства, що може забезпечувати стабільну діяльність підприємства лише на короткий відрізок часу, оскільки не збалансований за багатьма показниками.

Низький – рівень фінансової безпеки, що характеризується значними порушеннями практично всіх складових фінансової безпеки, не забезпечує належний рівень конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства.

Кризовий – рівень, за якого фінансова безпека підприємства практично відсутня, а отже існує велика імовірність банкрутства та ліквідації.

Проаналізувавши звітність підприємств та розрахувавши коефіцієнти, що формують інтегральний показник фінансової безпеки підприємств можна оцінити стан фінансової безпеки кожного окремо взятого підприємства. Здійснені розрахунки дають змогу оцінювати стан фінансової безпеки підприємства загалом та в розрізі окремих груп

показників фінансової безпеки, що дає змогу вносити корективи саме в ту сферу діяльності підприємства, де існують конкретні проблеми, що впливають на рівень фінансової безпеки підприємства.

Таблиця 2

Шкала оцінки стану фінансової безпеки підприємства відповідно до значення інтегрального показника

Оцінка груп показників фінансової безпеки підприємства						Значення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства	Стан фінансової безпеки підприємства
Показники майнового стану	Показники ліквідності та платоспроможності	Показники дебіторської та кредиторської заборгованості	Показники ділової активності	Показники фінансової стійкості	Показники рентабельності		
5	10	10	10	15	25	75	Оптимальний
4	8-9	8-9	8-9	12-14	20-24	60 – 74	Високий
3	6-7	6-7	6-7	9-11	15-19	45 – 59	Середній
2	4-5	4-5	4-5	6-8	10-14	30 – 44	Низький
1	2-3	2-3	2-3	3-5	5-9	15 – 29	Кризовий

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що за сучасних економічних умов оцінка рівня фінансової безпеки є невід'ємною частиною управління підприємством. Вона дає можливість керівництву та менеджерам підприємств ефективніше вирішувати проблеми забезпечення фінансової безпеки, обирати ефективні шляхи мінімізації фінансових втрат. Крім того, постійний моніторинг стану фінансової безпеки дає змогу підтримувати конкурентні переваги підприємств на належному рівні.

В свою чергу, адекватна система показників оцінки фінансової безпеки підприємств має базуватись на чинній бухгалтерській та статистичній звітності; показники в системі оцінки не повинні дублюватись; показники оцінки повинні охоплювати усі важливі сфери підприємства, що можуть свідчити про стан фінансової безпеки; кількість показників оцінки повинна бути оптимальною для досягнення максимальної точності розрахунків.

Література

1. Орлова В. В. Моделі оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / В. В. Орлова // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ : Плай, 2006. — №1(7). — С. 89-96.
2. Орлова В. В. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / В. В. Орлова // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансові ресурси регіону : організація та управління». — Івано-Франківськ: ПП Курилюк, — 2007. — С. 209-210.
3. Єрмошенко А. М. Методи оцінки рівня фінансової безпеки страхових організацій / А. М. Єрмошенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2005. — №3. — С. 116-123.
4. Пластун О. Л. Система фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / О. Л. Пластун // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2007. — № 1. — С. 100-107.
5. Пластун О. Л. Якісні методи діагностики в системі фінансової безпеки суб'єктів підприємництва // О. Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. — 2007. — № 1 (22). — С. 40-44.
6. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства /К. С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.10. — Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. — с. 288-295.
7. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. — К. : Знання, 2002. — 378 с.
8. Павловська О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. — К. : КНЕУ, 2002. —388 с.
9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К. : КНЕУ, 2006. — 552 с.
10. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
11. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. / Є. Г. Рясних. — К. : Академвидав, 2010. — 336 с.
12. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Г. Г. Старостенко. — К. : ЦНЛ, 2006. — 224 с.
13. Шиян Д. В. Финансовый анализ : учеб. пособие / Д. В. Шиян, Н. И. Строченко. — К. : Издательство А.С.К., 2003 — 240 с.

References

1. Orlova V. V. Modeli otsinky rivnia finansovoi bezpeky pidpriyemstva / V. V. Orlova // Modeliuvannya rehionalnoi ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats. — Ivano-Frankivsk : Plai, 2006. — #1(7). — S. 89-96.
2. Orlova V. V. Otsinka rivnia finansovoi bezpeky pidpriyemstva / V. V. Orlova // Materialy Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii «Finsanovi resursy rehionu : orhanizatsiia ta upravlinnia». — Ivano-Frankivsk: PP Kuryliuk, — 2007. — S. 209-210.
3. Yermoshenko A. M. Metody otsinky rivnia finansovoi bezpeky strakhovykh orhanizatsii / A. M. Yermoshchenko // Visnyk Kyivskoho natsionalnogo torhovelno-ekonomichnogo universytetu. — 2005. — #3. — S. 116-123.

4. Plastun O. L. Systema finansovoi bezpeky subiektiv pidpriemnytstva / O. L. Plastun // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. – 2007. – # 1. – S. 100-107.
5. Plastun O. L. Yakisni metody diahnostryky v systemi finansovoi bezpeky subiektiv pidpriemnytstva // O. L. Plastun // Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy. – 2007. – # 1 (22). – S. 40-44.
6. Horiacheva K.S. Otsinka rivnia finansovoi bezpeky pidpriemstva /K. S. Horiacheva // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: Zbirnyk naukovykh prats. T.10. – Sumy: VVP «Mriia-1» LTD, UABS, 2004. – s. 288-295.
7. Korobov M. Ya. Finansovo-ekonomichnyi analiz diialnosti pidpriemstv / M. Ya. Korobov. – K. : Znannia, 2002. – 378 s.
8. Pavlovska O. V. Finansovyi analiz : navch. posib. / O. V. Pavlovska, N. M. Prytuliak, N. Yu. Nevmerzhytska. – K. : KNEU, 2002. – 388 s.
9. Poddierohin A. M. Finansy pidpriemstv : navch. posib. / A. M. Poddierohin, M. D. Bilyk, L. D. Buriak ta in.; Ker. kol. avt. i nauk. red. prof. A. M. Poddierohin. – K. : KNEU, 2006. – 552 s.
10. Podolska V. O. Finansovyi analiz : navch. posib. / V. O. Podolska, O. V. Yarish. – K.: Tsentrl navchalnoi literatury, 2007. – 488 s.
11. Riasnykh Ye. H. Osnovy finansovoho menezhmentu : navch. posib. / Ye. H. Riasnykh. – K. : Akademydav, 2010. – 336 s.
12. Starostenko H. H. Finansovyi analiz : navchalnyi posibnyk / H. H. Starostenko. – K. : TsNL, 2006. – 224 s.
13. Shyian D. V. Fynansovyi analiz : ucheb. posoby / D. V. Shyian, N. Y. Strochenko. – K. : Yzdatelstvo A.S.K., 2003 – 240 s.

Рецензія/Peer review : 6.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

УДК 338.24:330.341

В. І. ІВАЩЕНКО

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ІННОВАЦІЙ

В статті розкривається сутність інновацій. Запропоновано механізм визначення цілей інновацій за їх класифікаційними ознаками. Визначено цілі інновацій, якими генеруються дії людей, що ведуть до формування та розвитку інноваційної економіки.

Ключові слова: інновація, новація, матеріальні ресурси, інноваційна економіка.

V. IVASHCHENKO

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DEFINITION OF INNOVATION TARGETS

The article reveals the essence of innovation. It provides the mechanism of goal setting for innovation classification characteristics. It defines innovation targets, which generate human actions that lead to formation and development of innovative economy.

Keywords: innovation, material resources, innovative economy.

Постановка проблеми. Сьогоднішній світ наповнюється інноваціями, про які люди не могли навіть здогадуватись. Ці інновації мають зовсім іншу природу ніж звичні продукти виробничої діяльності. В них домінують інформація та знання. Економічну природу цих явищ важко пояснити традиційними категоріями економічної теорії.

Аналіз публікацій. Термін "інновація" вперше ввів у науковий обіг Й.Шумпетер. Він ним означив процес упровадження нових товарів, а не товар нового виду, з яким не знайомий споживач; упровадження нового методу виробництва, а не метод виробництва, який раніше не використовувався; створення нових ринків збуту, а не ринки збуту, на яких товар не було представлено [1]. Проте, сутність інновації в наукових виданнях трактується по-різному. Так, Ю.Бажал під інновацією розуміє новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь-яке удосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії [2], О.Лапко – комплексний процес, що передбачає створення, розроблення, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу [3], Р.Каренов – вклад в економіку коштів, що забезпечують зміну поколінь техніки й технології, а також нову техніку, технологію, промислове виробництво, які є результатом досягнень науково-технічного прогресу [4], Б.Райзберг – нововведення, що засновані на досягненнях науки й передового досвіду і використовуються в найрізноманітніших галузях і сферах діяльності [5], В.Новіков – нові дослідження й розроблення [6]. Міжнародний стандарт з управління якістю ISO-9004 називає інновацією кінцевий результат інноваційної діяльності, що втілюється у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності [7], Закон України "Про інноваційну діяльність" – новостворені / застосовані і / або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери [8], а Керівництво Осло, за методологією якого ведеться моніторинг інноваційної діяльності в Європі – введення в споживання якого-небудь нового чи значно покращеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового метода маркетингу або нового організаційного метода в діловій практиці, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язках [9, с. 55], де маркетинговим і організаційним інновація надається найбільшій ваги. За цією методологією Державна служба статистики України провела обстеження інноваційної діяльності підприємств України за період 2008–2010 рр. За її даними в 2011 р. організаційні інновації впроваджувало 185, а маркетингові 187 підприємств України [10].

Є й інші трактування суті інновації. Але вдаватися до їх аналізу ми не станемо. Бо в них, як і в цитованих, автори тлумачать суть інновації, або як видозміну результату діяльності, пов'язану, скажімо, зі змінами кольору, форми, зовнішнього виду, технічних параметрів тощо, з метою продовження його життєвого циклу, або як щось нове, ще недостатньо поширене у суспільному виробництві: нові ідеї, технології, види продукції тощо, нова продукція,

нове виробництво, нове управління підприємством чи галуззю; форма керованого розвитку існуючих систем; процес, в ході якого винахід або відкриття доводиться до стадії практичного застосування й починає давати економічний ефект; нове прикладання науково-технічних знань, що забезпечує ринковий успіх.

Постановка завдання. В статті ставиться задача опрацювати систему управлінських інструментів побудови інноваційної економіки, що конституюється визначенням сутності, класифікаційних ознак та механізму версифікації цілей інновацій.

Викладення основного матеріалу. Цілі інновацій формуються за класифікаційними ознаками поділу інновацій на групи [11]. Цим класифікаційні ознаки інновацій зводяться в ранг продуцента цілей інновацій, які зафіксовані в об'єктах інтелектуальної власності, включаючи й ті з них, що рухаються від одних власників до інших, і ведуть до успіху.

Класифікаційними ознаками інновацій із забезпечення успіху А.Пригожин вважає ступень їх розповсюдження (одиночні й дифузні інновації), місце у виробничому процесі (сировинні, забезпечувальні й продуктові інновації), ступень охоплення очікуваної частки ринку (локальні, системні й стратегічні інновації), ступень спадкоємності (замінюючі, відмінюючи, поворотні, відкриваючі й ретроінновації) та ступень новизни (радикальні, комбінаторні й удосконалення) [12, с. 270–275]. А.Хамілтон доповнює цей ряд цілями героїзму, переваг, альтруїзму й відкриття, які ведуть до успіху [13]. Саме цілі героїзму згенерували дії Б.Гейтса встановити Windows на кожен комп'ютер світу, які призвели до успіху; цілі переваг – дії Д.Форда зробити автомобіль масовим, які надали можливість упродовж трьох десятиліть вигравати битву, але програти війну (Форд не відчув, що клієнтам потрібен уже більше ніж масовий автомобіль); цілі альтруїзму, що дарує людям щастя – дії У.Діснея зробити повнометражний мультфільм "Білосніжка", які призвели до успішного заснування Диснейленду.

Л.Водачек і О.Водачкова класифікаційними ознаками інновацій із забезпечення успіху вважають формування продукції, технологічних процесів, робочої сили, управлінської діяльності [14], М.Хучек – оригінальність привнесення змін у галузь застосування і масштаб очікуваних наслідків та користі суспільству [15], Р.Фатхудінова – частоту застосування різних і повторюваних відкриттів, винаходів у масштабі світу, країни, галузі й фірми [16], а П.Завлін і А.Васильєв – причини виникнення реактивних і стратегічних інновацій, де реактивні інновації забезпечують виживання в умовах конкуренції, з'являються як реакція на нові перетворення з боку конкурентів, щоб завдяки їм продовжувалось існування на ринку, а стратегічними інноваціями є нововведення, впровадження яких має випереджальний характер щодо отримання конкурентних переваг у перспективі; типи нововведень і сфер застосування управлінських, організаційних, організаційно-управлінських, економічних, соціальних, торгових, промислових, виробничих, технологічних, технічних, матеріально-технічних, правових, педагогічних, соціальних та інших інновацій; (в) ступінь новизни інновації в масштабі світу, країни, галузі й підприємства [17].

Вільний енциклопедичний словник поширює ряд класифікаційних ознак продуктових і процесу інновацій цілями дій із введення нового товару (товару, з яким не знайомий споживач, або товару нового виду), впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався у цій галузі промисловості), відкриття нового ринку, на якому цю галузь промисловості цієї країни не було представлено, завоювання нового джерела сировини й напівфабрикатів та впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі [1]. Тут цілями новацій є нові матеріали, нові напівфабрикати, нові комплектуючі, нові товари тощо. Відповідно, цілями продуктових інновацій є організаційно-технологічні зміни не економічного продукту, а циклу його виробництва, скажімо, створення при переході від одиночного експериментального виробництва до серійного випуску продукції пов'язаних зі збутом нових підрозділів, мережі власних салонів-магазинів, дилерської мережі тощо. Серед цих цілей, Г.Капленко виділяє локально і комплексно ізольовані [18], де локально ізольованими є *освоєння*, але не введення, нових видів продукції, а комплексно ізольованими – *введення* нової технології й закупівлі відповідного обладнання. Щодо цілей інновацій процесу, то тут ними є нові процеси виробництва, нові технології, нові ринки, нові джерела постачання сировини, нові організаційні структури управління, нові заходи з покращення життя, нові заходи з охорони довкілля.

Водночас Г.Менш пропонує звести це розмаїття класифікаційних ознак інновацій до циклічності економіки й нововведень [19]. Доводом на користь цієї ідеї у нього слугує те, що в момент вичерпання базисними нововведеннями свого потенціалу дій, виникає ситуація "технологічного пата" – застій економічного розвитку; перетікання капіталу зі сфери виробництва на фінансові ринки; наявність гігантських розмірів спекулятивних фінансових операцій; падіння норми прибутку в грошово-кредитній сфері нижче за промислову тощо. Що якраз і долається цілями з інвестування реального сектора економіки. Вони й генерують дії із забезпечення темпів економічного зростання, що обумовлені дифузисю інновацій й залежать від формування, розвитку й старіння технологічних систем, взаємозалежних сімейств технічних та соціальних інновацій [20, 21, 22].

Перетворення матеріальних ресурсів у результати діяльності за цілями інновацій обумовлено також діями з технологічної орієнтації й формування параметрів інновацій. Проте вдаватися в дискусію щодо суті цілей цих дій, як і інших, ми не станемо. Бо всі вони, як і ті що потрапили в поле зору дискусії, так чи інакше, спрямовані на забезпечення виробництва інновацій й порядку їх застосування на практиці. А це пов'язано з ціледуманням і перенесенням на інформаційні носії астральних планів новацій, і процесів перетворення за ними матеріальних ресурсів, у інновації – вченими, винахідниками і раціоналізаторами науково-дослідних інститутів, проектно-конструкторських організацій, бюро і лабораторій промислових підприємств та кафедр вищих навчальних закладів. Ознаками генерування цілей цих дій є те що, всі щось думають, ніяких результатів діяльності не видно, грошей немає, усім важко. Але, це цілі дій прихованого розвитку – інкубаційного, латентного чи перед виробничого періоду, що продовжується аж до набуття новаціями статусу об'єктів інтелектуальної власності.

На цьому етапі відтворення інновацій доводиться також формувати цілі, якими генеруються дії з визначення, де в даний час перебуває змінна новація, і чого слід чекати від її появи в інновації на початку, всередині й наприкінці

її життєвого циклу. Ці цілі генерують дії, що сприяють появі інновацій. Без них обійтися неможливо. Бо вони на передній план виносять науково-технічні винаходи, відкриття та зміни технологічного укладу, які впливають на соціально-економічне життя суспільства, утворення нових ринків, нових країн тощо, які нерівномірно розподіляються в часі групами: короткі їх цикли нанизуються на середні, а середні на довгі. Цим науково-технічна революція зводиться в ранг тягової сили економіки, що обумовлена технологічним рівнем і вимірюється на підставі класифікаційних ознак її технологічних укладів.

Висновки. Резюмуємо версифікацією цілей, якими генеруються дії з виробництва і перетворення новачій у інновації: дії з виробництва новачій – генеруються цілями латентного періоду, періоду заперечення успіху й періоду застосування винаходів, що визначаються за класифікаційними ознаками інновацій; дії з перетворення новачій у результати діяльності – генеруються цілями періоду передачі інновацій в руки бізнесу, якими є уніфікація лабораторних зразків типе видів інновацій, здешевлення й підготовка інновацій до дрібносерійного виробництва, визначення учасників виробничої кооперації, пошук комплектуючих інновацій, замовлення спеціального обладнання та розгортання роботи з масштабування інновацій. Цими цілями, лабораторія спрямовує в руки бізнесу не тільки все що знає і вмє, а й авторський супровід, необхідний для усунення цілком можливих якихось упущень і підводних каменів при зміні масштабу виробництва.

Література

1. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 242 с.
2. Бажал Ю. Інновації, інноваційний процес та інноваційна діяльність // Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DuXAEBtkpOwJ:ua.textreferat.com/referat-4819-.html+інновації&cd=5&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
3. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. Лапко. – К. : ІЕП НАН України, 1999. – 254 с.
4. Каренов Р. С. Терминология рыночной экономики и бизнеса / Р. С. Каренов. – Алматы: Гылым, 1994.
5. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999.
6. Новиков В. А. Практическая рыночная экономика. Толкование 4000 терминов: Словарь. – М.: Флинта, 1999.
7. Статистика науки и инноваций : Краткий терминологический словарь. – М.: ЦИСН, 1998.
8. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Голос України. – 2002. – 9 серпня.
9. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Третье издание // Опубликовано по соглашению с ОЭСР. – М.: Государственное учреждение "Центр исследований и статистики науки", 2006.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ : ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2012. – 282 с.
11. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія / І. А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 248.
12. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия: (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989.
13. Шишкова С. Инновации? А зачем? // Электронный ресурс. – Режим доступа : www.e-xecutive.ru.
14. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989.
15. Хучек М. Инновация на предприятии и их внедрение / М. Хучек. – М. : Луч, 1992.
16. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 1998. – 400 с.
17. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 1998.
18. Капленко Г. В. Інновації як складова підприємницького успіху / Г. В. Капленко // Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5._NTSB_2007/Economics/20405.doc.htm.
19. Mensh G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression / G. Mensh. – Cambridge, Mass., 1979.
20. Інновації: сутність та класифікація // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.slv.com.ua/darom/invest/001.html>.
21. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М.П.Войнаренко, І.Ю. Спіфанова. - Вінниця: ВНТУ, 2011.– 188 с.
22. Шаманська О. І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С.164–169.

References

1. Shumpeter Y. Teoriia ekonomichnoho rozvytku / Y. Shumpeter. – M. : Prohres, 1982. – 242 s.
2. Bazhal Yu. Innovatsii, innovatsiinyi protses ta innovatsiina diialnist // Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DuXAEBtkpOwJ:ua.textreferat.com/referat-4819-.html+innovatsii&cd=5&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.
3. Lapko O. Innovatsiina diialnist v systemi derzhavnoho rehulivannia / O. Lapko. – K. : IEP NAN Ukrainy, 1999. – 254 s.
4. Karenov R. S. Termynolohiya rynochnoi ekonomyky u byznesa / R. S. Karenov. – Almaty: Hylym, 1994.

5. Sovremennyy ekonomicheskiy slovar / B. A. Raizberh, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. – M. : YNFRA-M, 1999.
6. Novykov V. A. Prakticheskaia rynochnaia ekonomika. Tolkovanye 4000 terminov: Slovar. – M.: Flynta, 1999.
7. Statystyka nauky y ynnovatsyi : Kratkiy terminologicheskiy slovar. – M.: TsYSN, 1998.
8. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiinu diialnist" // Holos Ukrainy. – 2002. – 9 serpnia.
9. Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsyy po sboru y analizu dannykh po ynnovatsiyam / Trete yzdanye // Opublykovano po sohlashenyiu s OƏSR. – M.: Hosudarstvennoe uchrezhdenye "Tsentр yssledovanyi y statystyky nauky", 2006.
10. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini : statystychniy zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv : DP "Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy", 2012. – 282 s.
11. Pavlenko I. A. Innovatsiine pidpriemnytstvo u transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy: monohrafiia / I. A. Pavlenko. – K. : KNEU, 2007. – S. 248.
12. Pryhozhyn A. Y. Novovvedenyia: stymuly y prepriatstviia: (sotsyalnye problemy ynnovatyky) / A. Y. Pryhozhyn. – M. : Polytyzdat, 1989.
13. Shyshkova S. Ynnovatsyy? A zachem? // Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupa : www.e-xecutive.ru.
14. Vodachek L. Stratehiia upravleniia ynnovatsiyami na predpriiaty / L. Vodachek, O. Vodachkova. – M.: Ekonomika, 1989.
15. Khuchek M. Ynnovatsiia na predpriiaty y ykh vnedreniia / M. Khuchek. – M. : Luch, 1992.
16. Fatkhutdynov R. A. Ynnovatsyonnyi menedzhment: ucheb. dlia vuzov / R. A. Fatkhutdynov. – M.: ZAO "Byznes-shkola "Yntel-synteZ", 1998. – 400 s.
17. Zavlyn P. N. Otsenka efektyvnosti ynnovatsyi / P. N. Zavlyn, A. V. Vasylev. – SPb.: Yzd. dom "Byznes-prensa", 1998.
18. Kaplenko H. V. Innovatsii yak skladova pidpriemnytskoho uspiokhu / H. V. Kaplenko // Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupa : http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20405.doc.htm.
19. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression / G. Mensch. – Cambridge, Mass., 1979.
20. Innovatsii: sutnist ta klasyfikatsiia // Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://www.slv.com.ua/darom/invest/001.html>.
21. Voinarenko M.P. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia / M.P.Voinarenko, I.Yu. Yepifanova. - Vinnytsia: VNTU, 2011.– 188 s.
22. Shamanska O. I. Stratehichne planuvannia innovatsiinoi diialnosti v systemi resursnoho potentsialu pidpriemstva / O. I. Shamanska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – # 6. – S.164–169.

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р. Надрукована/Printed :27.9.2013 р.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 334.7.009.12

І.О. ІРТИЩЕВА

Національний університет кораблебудування імені адм.Макарова

М.І. СТЕГНЕЙ

Мукачівський державний університет

ДЕРЖАВНО–ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Досліджено теоретичні аспекти функціонування державно-приватного партнерства як механізму підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів. Визначено сутність, принципи та значення державно-приватного партнерства в умовах глобалізації. Охарактеризовано сучасний стан використання механізмів державно-приватного партнерства в Україні та світі. Сформульовано напрями активізації механізмів державно-приватного партнерства в умовах глобалізації.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, глобалізація, конкурентоспроможність, світова економіка, розвиток.

I. IRTYSHCHEVA

National university of shipbuilding of the name of adm. Makarova

M. STEHNEI

Mukachevo state university

STATE IS PRIVATE PARTNERSHIP AS MECHANISM OF INCREASE OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL CALLS

The theoretical aspects of functioning of state-private partnership are investigational as to the mechanism of increase of international competitiveness in the conditions of global calls. Essence, principles and values of state-private partnership, is certain in the conditions of globalization. The macroeconomic role of state-private partnership in accordance with the phases of economic cycle and his influence are investigational on the level of international competitiveness. The modern state of the use of mechanisms of state-private partnership is described in Ukraine and world. Directions of activation of mechanisms of state-private partnership are formulated in the conditions of globalization.

Keywords: state-private partnership, globalization, competitiveness, world economy, development.

Вступ. В сучасному глобалізованому світі пріоритетним напрямом розвитку національної економіки є забезпечення високого рівня її міжнародної конкурентоспроможності. Важливим елементом вирішення даного завдання є активізація механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) як форми співпраці, у якій держава і приватний сектор спільно реалізують суспільно значущі проекти, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань і ризиків, і являє собою інституційний альянс між державою і бізнесом.

Актуальним проблемам розробки напрямів активізації механізмів державно-приватного партнерства в умовах глобальних викликів присвячені наукові розробки: Варнавського В., Гавриша О., Запатріної І., Захарченко П., Клинової М., Сосновського А., Стройко Т., Ушацького С. та інших. У цих роботах закладене методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем функціонування механізмів державно-приватного партнерства в умовах глобалізації.

В сучасній економічній літературі можна зустріти значну кількість різноманітних визначень сутності державно-приватного партнерства. Узагальнюючі різноманітні підходи, слід відмітити, що помилково вважати, що державно-приватне партнерство-це будь-яка взаємодія держави та бізнесу, яка не потребує спеціального нормативного і організаційного забезпечення, адже державно-приватне партнерств - це удосконалення управління виключно матеріальними активами і об'єктами. Однак ці об'єкти залишаються у власності держави. На відміну від приватизації у партнерствах держава зберігає певну економічну активність. Її діяльність при цьому можна розглядати як державне регулювання економічних процесів. З точки зору економічної теорії такі партнерства означають інституціональні перетворення державного сектора економіки і являють собою реформування державної політики і управління для забезпечення поступального розвитку економіки і надання населенню суспільних послуг.

Макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватись відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм ДПП може відбуватись працевлаштування циклічно безробітних та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Запровадження проектів на основі ДПП під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому.

З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів ДПП дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Основа успішності об'єднання фінансових ресурсів у концепції ДПП полягає в тому, що і держава, і приватний сектор мають свої спеціалізації діяльності і свої переваги, при об'єднанні яких формується ця кооперація і створюється ефект синергії. З'являється можливість ефективніше працювати і досягати кращих результатів, насамперед у сфері інфраструктури.

На розвиток процесу об'єднання фінансових ресурсів держави і приватного сектору впливають два різноспрямованих фактори: нестача державних фінансових ресурсів і наявність ресурсів у бізнесу. З одного боку, в Україні і навіть у розвинених країнах держава не має достатніх фінансових ресурсів, щоб в повному обсязі створювати модернізувати, розширювати і обслуговувати інфраструктуру, що знаходиться у власності держави.

Партнерство бізнесу і влади дозволяє істотно збільшити шанси на успіх при реалізації крупних проєктів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проєктів, багато з яких навряд чи могло бути реалізованим без об'єднання зусиль приватного і державного секторів.

На сучасному етапі розвитку світової економіки особливої актуальності набуває дослідження шляхів і засобів подолання перешкод розвитку національного промислового комплексу, які приводять до поглиблення регресу і збільшення технологічної відсталості порівняно з промисловістю економічно розвинених країн, що активно використовують інноваційний фактор.

Для більшості держав характерний зростаючий інтерес до розвитку програм ДПП, що виражається у збільшенні бюджетних асигнувань, розробці спеціального законодавства в цій галузі, програм і стратегій розвитку. Необхідно зазначити, що в розвинених країнах спостерігається пряма залежність між обсягом інвестицій у межах проєктів ДПП і темпами економічного зростання, але, при цьому, успішність ДПП здебільшого залежить від правильного вибору його форм і напрямів.

Визначальним чинником фінансової доцільності проєкту для приватного сектору є можливість за рахунок очікуваних доходів від нього відшкодувати витрати на його реалізацію та отримати достатній прибуток. Зокрема, банки хочуть, щоб наданий ними кредит був повернутий протягом періоду фінансування, що зазвичай короткий, ніж концесійний. Це дає певний запас міцності й створює можливість надалі, у разі необхідності, збільшити строки фінансування проєкту. Інвестор бажає окупити витрати й повернути інвестиції якнайшвидше, але так чи інакше в межах концесійного періоду [1, с. 95].

У сучасних умовах функціонування національної економіки розвиток державно-приватного партнерства (зокрема, із залученням іноземного капіталу) дасть змогу національній економіці розвиватися на засадах сталого розвитку та інтегруватися до світової системи. Багато розвинених країн використовують для реалізації широкомасштабних проєктів механізми державно-приватного партнерства. У Великобританії концепція ДПП реалізується на практиці переважно у формі приватної фінансової ініціативи (ПФІ), механізм якої діє на підставі внутрішніх директив уряду. Органом, відповідальним за реалізацію ПФІ, залишається Міністерство фінансів Великобританії. У рамках ПФІ з постачальниками з приватного сектору укладаються довгострокові контракти на надання послуг, які зазвичай включають забезпечення основних засобів і, отже, зобов'язання інвестиційного характеру. Держава залишається відповідальним за надання послуг. У рамках типового контракту ПФІ підрядники фінансують усі витрати з будівництва зі своїх коштів. Державні органи проводять розрахунки з підрядниками тільки після завершення будівництва об'єктів інфраструктури і повного їх оснащення. Дохід підрядників становить 10–14% від витраченої суми. В обов'язки входить також підтримання побудованих споруд у робочому стані протягом усього часу їх експлуатації (зазвичай, 25 років). В останні роки від 10 до 15% соціальних витрат припадає на контракти, укладені через систему ДПП. У 2009–2010 рр. значна частка таких проєктів у Великобританії зосереджувалася у сфері державних медичних послуг.

Сферою застосування ДПП у Німеччині є регіональне залізничне співтовариство, автомобільні дороги, водопостачання, обробка твердих побутових відходів, утилізація стічних вод, пенітенціарна система, соціальна сфера [2].

Необхідно зазначити, що найважливішим чинником внутрішніх соціально-економічних і політичних перетворень виступають глобалізаційні та інтеграційні процеси, що супроводжуються загостренням міжнародної конкуренції. Тому раціональне використання ресурсів фінансової системи та створення ефективного механізму залучення додаткових інвестиційних джерел є об'єктивною вимогою забезпечення економічного зростання як стратегічного завдання держави [3, с. 25]. За даними Світового банку щодо проєктів ДПП в сфері інфраструктури [4], в Україні протягом 1992–2011 років було реалізовано 25 проєктів, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – в сфері телекомунікацій (табл. 1).

Таблиця 1

Проєкти ДПП в Україні в 1992–2011 рр., за оцінкою Світового банку [5]

Сфера реалізації проєкту	Кількість проєктів, одиниць	Обсяг інвестицій, млн. дол. США
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Гранспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Всього	25	11973

Державно-приватне партнерство спрямоване на посилення інституційної основи для залучення фірм, громадян та їх об'єднань до місцевого чи регіонального економічного розвитку. Його механізм передбачає, що держава являється замовником послуг. Саме визначає умови такого співробітництва, створює можливості прийняття управлінських рішень для приватного сектора. Держава здійснює постійний моніторинг, при цьому об'єкт інвестування залишається у державній власності. Спільно розпочатий проєкт реалізується у конкурентному середовищі, що створює стимул до впровадження інновацій у проєкт і приводить до ефективного та якісного надання кінцевих послуг.

Чисельність країн, в яких у різних формах розвивається інвестиційне партнерство держави і приватного сектора, постійно зростає. У багатьох країнах Європи, Азії, Латинської Америки та інших було здійснено низьку заходів щодо підтримки механізмів такого партнерства. Це було викликано зростанням вимог до суспільних послуг та інфраструктури, зодного боку, і обмеженістю державних бюджетів — з іншого. Проекти із застосуванням моделі партнерства держави і приватного бізнесу були успішно реалізовані в таких країнах, як Велика Британія, Ірландія, Данія, Франція, Іспанія, Італія, Швеція, Португалія, Бельгія, Австралія, Німеччина, Греція, Люксембург, Нідерланди, Фінляндія.

Більшість проектів державно-приватного партнерства різних країн світу було реалізовано в основному в таких сферах, як транспортна інфраструктура, телекомунікації, водопостачання, енергетична сфера, нерухомість, освіта, охорона здоров'я та інші. На прикладі Росії найбільш показником та успішним є досвід Санкт-Петербургу. У 2005 році було прийнято Закон «Про державно-приватне партнерство у Санкт-Петербурзі», на основі якого місто має право надавати інвестору земельні ділянки, інше рухоме і нерухоме майно. Також місто може брати участь у межах програми державно-приватного партнерства у наступних сферах транспортної інфраструктури: системи комунального господарства, включаючи інженерні комунікації й об'єкти переробки й утилізації побудовах відходів, об'єкти електропостачання, об'єкти зв'язку і телекомунікація; об'єкти охорони здоров'я; об'єкти освіти, культури і соціального обслуговування; об'єкти туризму, рекреації і спорту.

Що стосується України, то тут, як у Росії, відсутня культура і традиції щодо інвестиційного партнерства держави та бізнесу, а також досвід таких проектів Україна виникла із соціалістичної системи, за якої практика щодо залучення приватного сектора в інфраструктуру не була задіяна. Відсутність практичного досвіду та розуміння концепції інвестиційного партнерства держави та бізнесу державним сектором у поєднанні з незнанням механізму організації та управління нею є ще однією перешкодою для розвитку даної моделі в Україні.

Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є одним з основних пріоритетів української державної політики. Для забезпечення цього необхідно максимально використовувати переваги державно-приватного партнерства. Перші зрушення у цій сфері почалися у 2008 р., коли на порядку денному стали питання створення концесії. Ще більш революційним кроком державно-приватного партнерства стало отримання ліцензії угорською авіакомпанією Wizz Air на право «low cost» – перевезень на українській території. Фактично це спроба створити поки що локальну концесію на певний вид діяльності низько бюджетних перевізників у формі специфічного партнерства «держава – міжнародний авіаційний приватний бізнес – вітчизняні аеропортові концесії».

Ефективною формою доповнення регулюючих механізмів держави й бізнесу, підчас якого держава передає компаніям частину своїх традиційних функцій також є ДПП. Вони являють собою механізм розширення доступу до ресурсів і забезпечення безперервності надання гарантованих державою послуг, незважаючи на фінансові обмеження. Головними мотивами створення ДПП для учасників є об'єднання ресурсів сторін (особливо тих ресурсів, у яких кожна має порівняну перевагу), поліпшення доступу до капіталу, забезпечення відповідності об'єкта партнерства державним вимогам з охорони навколишнього середовища та охорони праці.

Приватний бізнес і держава все активніше починають вступати у співробітництво в пошуках нових шляхів вирішення завдань суспільства на умовах партнерства. Разом з тим розвиток ДПП на основі формування ефективних інститутів взаємодії бізнесу та держави поки що дуже слабо використовується як інноваційний інструмент, що здатний впливати на економічний ріст і якість життя.

Висновки. Спираючись на сучасні умови розвитку світової економіки в Україні, можна виділити такі проблеми, вирішення яких за допомогою державно-приватного партнерства є привабливим для держави: рішення системних проблем розвитку інфраструктур; підвищення ефективності використання державних коштів; зниження бюджетних витрат; підвищення інвестиційно-інноваційної складової економіки; збільшення дохідної частини бюджету.

У свою чергу, привабливість державно-приватно партнерства для бізнесу виявляється через: надання прямої державної підтримки й участь; можливість довгострокового розміщення інвестицій під надійні гарантії; широкий спектр потенційних проектів.

Література

1. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.Павлюк, Д. Ляпін // Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>
2. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів: підручник / [Захарченко П. В., Сосновський А. О., Гавриш О. М., Ушацький С. А.]; КНУБА. – К.: СПД Павленко, 2009. – 256 с.
3. Казахстанский центр государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступу : <http://www.ppp-center.kz/rus/GCHP>.
4. Соловьев В. П. Принципы и механизмы формирования партнерств с целью решения задач инновационного развития экономики / Соловьев В. П., Казьмина О. П. // Наука и науковедение. – 2008. – № 3.- с.21-28
5. Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97

References

1. Pavliuk A. Shchodo rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva yak mekhanizmu aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v Ukraini / A.Pavliuk, D. Liapin // Analitychna zapyska. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/> [in Ukrainian]
2. Proekty v haluzi infrastruktury: partnerstvo derzhavnoho ta privatnoho sektoriv: pidruchnyk / [Zakharchenko P. V., Sosnovskyyi A. O., Havrysh O. M., Ushatskyi S. A.]; KNUBA. – K.: SPD Pavlenko, 2009. – 256 s. [in Ukrainian]
3. Kazakhstanskyi tsentr hosudarstvenno-chastnoho partnerstva [Elektronnyi resurs] / Ofytsyalnyi sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ppp-center.kz/rus/GCHP>. [in Russian]
4. Solovjev V. P. Printsypy i mekhanizmy formirovaniya partnerstv s tselju resheniya zadach ynnovatsyonnoho razvytyia ekonomyky /

УДК 339.543

І.Ю. ДУМАНСЬКА

Хмельницький національний університет

ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ: АСПЕКТ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Досліджено регуляторну роль вітчизняного законодавства в сфері міжнародних економічних відносин при виникненні подвійного оподаткування, проаналізовано фінансовий вплив на суб'єктів господарювання. Запропоновано надати визначення терміну «подвійне оподаткування» в Податковому кодексі України в зв'язку з відсутністю його дефініції в ньому.

Ключові слова: подвійне оподаткування, резиденти, нерезиденти, Податковий кодекс України, митний кордон.

I. DUMANSKA

Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine

DOUBLE TAXATION IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: ASPECTS OF NATIONAL LEGISLATION

Abstract – Investigated the regulatory role of national legislation in the sphere of international economic relations in the event of double taxation, fiscal impact analysis to businesses. Proposed to define the term «double taxation» in the Tax Code of Ukraine in the absence of its definition in it.

Offer to art. 14 «Definitions» Tax Code of Ukraine include the following definition of double taxation «double taxation - a repeated (double) taxation object of taxation (tax base) in / or a particular taxpayer and the same tax (or similar) for some (same) fiscal period, which is caused by misalignment of the state regulation in the field of taxation». That way we define a precondition for establishing and implementing art. 13 Tax Code of Ukraine «Eliminating double taxation» and art. 103 «The application of international treaty of Ukraine on avoidance of double taxation with respect to full or partial exemption from taxation of non-residents from sources in Ukraine». We offer a complete art. 4 Tax Code of Ukraine principle «once taxation - the same object or entity can be taxed one species only once during a certain period (fiscal period)», because it defines the principles of legal regulation of tax relations, but does not include a main stage in the implementation of the tax mechanism as once taxation.

Keywords: double taxation, residents, non-residents, the Tax Code of Ukraine, the customs border.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Після розпаду СРСР, із проголошенням переходу до ринкової економіки Україна стала налагоджувати тісні відносини із світовим співтовариством, входити в різноманітні фінансові, торговельні, економічні міжурядові організації. Це зумовило переміщення матеріальних, фінансових, інтелектуальних та трудових ресурсів із України і навпаки, що вимагає регулювання цих потоків і процесів як з точки зору міжнародного права, так і узгодження з ним національного права. Важливе значення надається податкам та митним платежам як одному із ефективних важелів правового регулювання економічних відносин не лише в межах певного національно-територіального утворення, а й у міжнародному економічному просторі.

Перехід України до ринкових відносин спричинив велику кількість складних проблем в податковій сфері. Важливим завданням є створення нової податкової системи України, що потребує розроблення низки спеціальних питань у сфері міжнародного податкового права. Основною правовою підставою міжнародного співробітництва держав в сфері фінансового співробітництва виступає специфічне явище міжнародних економічних відносин – подвійне оподаткування.

Забезпечення розвитку ринкової економіки України залежить від проведення адміністративної і податкової реформи, перетворень в інших інститутах фінансової діяльності держави, а також від формування відкритої для зовнішнього світу господарської системи. Щоб цього досягнути, потрібні кардинальні зміни у зовнішній політиці та економічному співробітництві, спрямовані на інтегрування в світове господарство і розвиток взаємовигідної співпраці на державному рівні. Дана співпраця необхідна як у рамках багатостороннього, так і двостороннього міжнародного договірної регулювання, що потрібно для усунення різноманітних перешкод економічної інтеграції, серед яких податкова сфера є однією із пріоритетних.

Аналіз досліджень та публікацій. Організаційно-економічні засади міжнародного подвійного оподаткування є предметом наукових досліджень як у вітчизняній, так і у зарубіжній літературі. Серед фахівців, які займалися дослідженням питань способів та методів уникнення подвійного оподаткування варто відзначити праці І. Ю. Петраша, М. П. Кучерявенка, Р. Дорнберга, А. Оглей, А. І. Погорлицького, С. Г. Пелеляєва, В. А. Кашина та інших. Разом з тим, необхідно констатувати, що проблема міжнародного подвійного оподаткування та окремі аспекти механізму її подолання потребують постійного наукового аналізу, що зумовлено як зміною національного законодавства у цій сфері (прийняття поступальних змін до Податкового кодексу України), так і зміною підходів держав до обкладення податком платників та об'єктів оподаткування, на які претендує інша податкова юрисдикція.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Положення та висновки досліджень зазначених вище учених ґрунтувалися на загальній характеристиці міжнародних податкових угод й аналізувалися крізь призму обмеженої сфери відносин: міжнародна економіка; відносини за участю іноземного елемента; територіально обмежені фінансові відносини в межах національних податкових юрисдикцій окремих держав. Жоден із дослідників

не окреслює сукупності правовідносин, пов'язаних із оподаткуванням, що виходить за межі однієї податкової юрисдикції як окремого інституту міжнародного економічного права.

Постановка завдання. Дослідити регуляторну роль втчизняного законодавства в сфері міжнародних економічних відносин при виникненні подвійного оподаткування, проаналізувати фінансовий вплив на суб'єктів господарювання, що є їх учасниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України [1, ст. 141]. У цьому випадку вони розглядаються вже як внутрішній складовий елемент національного податкового законодавства, поряд з актами Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України. Таким чином, коли держава з певних причин виділяє норму міжнародного договору, то вона забезпечує її гарантіями до виконання так само, як і свої національні нормативно-правові акти. Інакше кажучи, держава виступає як суб'єкт примусу, і норма міжнародного договору стає елементом національного законодавства [2, с. 520].

Варту підкреслити, що міжнародні податкові угоди не створюють нових податкових законів, вони лише забезпечують, якщо це можливо, «м'яке» і надійне стикування двох податкових юрисдикцій, двох національних податкових законодавств. Тому основне правило міжнародних податкових угод полягає в тому, що вони не можуть дати кожній країні більше прав і переваг, аніж це передбачено її національним законодавством [3, с. 6]. Тому є досить очевидним значення для кожної країни у розробці і суворому дотриманні відповідних правил і норм на рівні національного податкового законодавства. При правильному підході до цього питання значну, якщо не всю, частину необхідного регулювання (і при цьому з досить високим рівнем захисту національних інтересів) цілком можна забезпечити тільки за рахунок односторонніх, національних заходів, не вдаючись до допомоги податкових угод. Однак слід зазначити, що список цих односторонніх заходів, так само як і механізм їхнього застосування, у значній мірі був ускладнений під впливом податкових угод. Норми ПК України, що регулюють діяльність держави у сфері уникнення подвійного оподаткування залежно від характеру регулювання даних відносин, умовно можна поділити на дві групи. Перша – правостановлюючі норми, основним призначенням яких є встановлення фактів та визначення конкретних обставин, що впливають на статус платника податків: визначення податкового законодавства України та сфера дії Податкового кодексу України (ст. 1 та ст. 3 ПК України); визнання подвійного оподаткування як негативного явища, яке потребує усунення (ст. 13 ПК України); правила встановлення резидентства для платників податків (ст. 14.1.123 ПК України) [4, ст. 112]. Друга – правозастосовні норми, основним функціональним навантаженням яких є регулювання виконання обов'язку зі сплати податків резидентами і нерезидентами, що пов'язано з використанням як норм міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування, так і норм ПК України: застосування правил міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування (ст. 3 та ст. 103 ПК України [4, ст. 112]); метод усунення подвійного оподаткування (ст. 13 ПК України); зарахування сплачених податків за митним кордоном України в частині податку на прибуток підприємств (ст. 161.4-161.7 ПК України); оподаткування іноземних доходів фізичних осіб-резидентів, а також оподаткування нерезидентів-фізичних осіб (170.10-170.11 ПК України [4, ст. 112]). Тому вважаємо за доцільне проаналізувати регулятивну дію норм ПК України на відносини у сфері уникнення подвійного оподаткування.

ПК України є основним законодавчим актом, який регулює відносини оподаткування, податкову систему в цілому, її основи, елементи правового механізму податку. У цьому акті поєднані матеріальні й процесуальні аспекти регулювання податкової системи, всі аспекти справляння податків та зборів, тобто визначено всі принципові положення регулювання податкових відносин. Але як не дивно, досить специфічна ситуація склалася у сфері формування та закріплення правових принципів, які лежать в основі правового регулювання відносин між державами з приводу оподаткування власних резидентів, чия діяльність виходить за межі національної держави, або ж оподаткування нерезидентів, що здійснюють діяльність на території даної держави: ні в Конституції України, ні в ПК України, де визначаються принципи побудови та призначення системи оподаткування, не згадується про принцип одноразовості оподаткування чи принцип уникнення подвійного оподаткування. Так, М.П. Кучерявенко зауважує, що практика побудови податкових систем та їх функціонування у країнах Західної Європи дає змогу до традиційних принципів, пов'язаних з ідеями Адама Сміта, додати і кілька вузьких специфічних принципів, зокрема «...використання податкових механізмів повинне бути справедливим, виключати, перш за все, можливість подвійного оподаткування» [2, с. 50]. Розвиваючи свою думку, він зазначає, що серед принципів організації та функціонування системи оподаткування можна і необхідно виділити окрему підсистему принципів податку. Принципи податку реалізуються через конкретні прояви, які характеризують особливості цього специфічного механізму: однократність обкладання означає, що один і той самий об'єкт може обкладатися податком одного виду тільки один раз за визначений період (податковий період) [3, с. 5]. Тому ми вважаємо, ст. 4 ПК України потребує доповнення, оскільки вона визначає принципи правового регулювання податкових відносин («Основні засади податкового законодавства України»), але не враховує такого основного етапу в реалізації податкового механізму, як одноразовість оподаткування. Зважаючи на викладене вище, пропонуємо ст. 4 ПК України «Основні засади податкового законодавства» доповнити принципом «одноразовість оподаткування – один і той же об'єкт або суб'єкт може обкладатися податком одного виду тільки один раз за визначений період (податковий період)».

Особливої уваги заслуговує також частина третя ст. 5 ПК України – «інші терміни, що застосовуються у цьому Кодексі і не визначаються ним, використовуються у значенні, встановленому іншими законами» [4, ст. 112]. Повернімося до проблеми подвійного оподаткування – законодавець чітко встановив правила усунення подвійного оподаткування у ст. 13 «Усунення подвійного оподаткування», і водночас не визначив, що ж таке «подвійне оподаткування» і для чого його усувати. Звертаючи знову увагу на частину третю ст. 5, з метою пошуку дефініції подвійного оподаткування нам необхідно звернутися до «іншого» (як зазначено в ПК України) законодавства, однак на національному рівні немає визначення даного явища. Тому, в першу чергу, до Податкового кодексу України необхідно включити визначення подвійного оподаткування, оскільки виникає ситуація, за якої визначається процес

врегулювання (а точніше процедура усунення чи запобігання) негативного явища подвійного оподаткування, хоча саме явище не визначається. Тому ми пропонуємо до ст. 14 «Визначення понять» ПК України включити наступне визначення подвійного оподаткування: «подвійне оподаткування – це неодноразове (подвійне) обкладання об'єкта оподаткування (податкової бази) в/або конкретного платника одним і тим же самим податком (чи подібним) за певний (однаковий) податковий період, яке виникає внаслідок неузгодженості правового регулювання діяльності держави у сфері оподаткування». Тобто таким чином ми визначимо передумову для закріплення та реалізації ст. 13 ПК України «Усунення подвійного оподаткування» та ст. 103 «Порядок застосування міжнародного договору України про уникнення подвійного оподаткування стосовно повного або часткового звільнення від оподаткування доходів нерезидентів із джерелом їх походження з України» [4, ст. 112]. ПК України чітко визначає та розмежовує дві сторони при регулюванні уникнення подвійного оподаткування. Зокрема, встановлюється правовий механізм оподаткування резидентів України, які мають джерела доходів за межами України, з однієї сторони, а з іншої – визначається правовий механізм оподаткування нерезидентів України, які отримують доходи із джерелом їх походження з України.

Так, ст. 13 ПК України «Усунення подвійного оподаткування» визначає процедурні моменти оподаткування доходів резидентів України, які отримані з джерел за межами України. Зокрема, доходи, отримані резидентом України (крім фізичних осіб) з джерел за межами України, враховуються під час визначення його об'єкта та/або бази оподаткування у повному обсязі. При визначенні об'єкта та/або бази оподаткування витрати, здійснені резидентом України (крім фізичних осіб) у зв'язку з отриманням доходів з джерел походження за межами України, враховуються у порядку і розмірах, встановлених Податковим кодексом України. Доходи, отримані фізичною особою-резидентом з джерел походження за межами України, включаються до складу загального річного оподаткованого доходу, крім доходів, що не підлягають оподаткуванню в Україні відповідно до положень ПК України чи міжнародного договору, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України. Суми податків та зборів, сплачені за межами України, зараховуються під час розрахунку податків та зборів в Україні за правилами, встановленими Податковим кодексом України [4, ст. 112]. Для отримання права на зарахування податків та зборів, сплачених за межами України, платник зобов'язаний отримати від державного органу країни, де отримується такий дохід (прибуток), уповноваженого справляти такий податок, довідку про суму сплаченого податку та збору, а також про базу та/або об'єкт оподаткування. Зазначена довідка підлягає легалізації у відповідній країні, відповідній закордонній дипломатичній установі України, якщо інше не передбачено чинними міжнародними договорами України [4, ст. 112]. Водночас ст. 103 ПК України «Порядок застосування міжнародного договору України про уникнення подвійного оподаткування стосовно повного або часткового звільнення від оподаткування доходів нерезидентів із джерелом їх походження з України» встановлює, що застосування правил міжнародного договору України здійснюється шляхом звільнення від оподаткування доходів із джерелом їх походження з України, зменшення ставки податку або шляхом повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, яку нерезиденту необхідно сплатити відповідно до міжнародного договору України.

Особа (податковий агент) має право самостійно застосувати звільнення від оподаткування або зменшену ставку податку, передбачену відповідним міжнародним договором України на час виплати доходу нерезиденту, якщо такий нерезидент є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) доходу і є резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір України [4, ст. 112].

Отже, Податковий кодекс України спрямований на усунення неузгодженості податкового законодавства з нормами законодавства інших галузей права, забезпечення їх гармонізації та взаємодії, створення умов для подальшого інтегрування України до світової спільноти. Тому ст. 5 ПК України визначає основні правила співвідношення податкового законодавства з іншими законодавчими актами, а саме: «Поняття, правила та положення, установлені цим Кодексом та законами з питань митної справи, застосовуються виключно для регулювання відносин, передбачених ст. 1 цього Кодексу. У разі, якщо поняття, терміни, правила та положення інших актів суперечать поняттям, термінам, правилам та положенням цього Кодексу, для регулювання відносин оподаткування застосовуються поняття, терміни, правила та положення цього Кодексу» [4, ст. 112]. Тобто цією статтею встановлюється межа впливу норм податкового законодавства та співвідношення їх із положеннями законодавчих актів, які не відносяться до податкового законодавства України згідно зі ст. 3 цього Кодексу. Ця стаття застосовується при вирішенні питання щодо відповідності нормативно-правових актів, які регулюють відносини оподаткування з іншими джерелами податкового права, з іншим законодавством, закладає підстави співвідношення актів за юридичною силою. Визнання нормативно-правового акта таким, що не відповідає ПК України, вирішується в судовому порядку. Треба мати на увазі, що фактично йдеться про два варіанти співвідношення норм податкового законодавства з іншими нормами. По-перше, податкове та митне законодавство. Цілий ряд статей цього Кодексу акцентує увагу на існуванні такої межі та використанні митного законодавства до відносин оподаткування. Цьому є дві підстави: а) включення до сукупності податків та зборів мита – спеціального обов'язкового платежу, який входить до податкової системи України, справляється при перетинанні митного кордону України та регулюється митним законодавством; б) справляння податку на додану вартість та акцизного податку при перетині митного кордону України, яке регулюється, в тому числі, і митним законодавством. У цих відносинах податкове законодавство регулює справляння таких платежів на межі фінансового та адміністративного законодавств. По-друге, податкове та бюджетне законодавство. Сплачені податки та збори зараховуються до відповідних бюджетів. Саме в цій ситуації виникає певна межа в реалізації податкових та бюджетних норм. Податкове законодавство стосовно цих відносин застосовується лише до того моменту, коли йдеться про регулювання виконання податкового обов'язку, і закінчується сплатою податків і зборів. Стосовно цих відносин бюджетне законодавство не застосовується [6; 7]. Розподіл податків по бюджетах, фондах здійснюється відповідно до бюджетної класифікації й може відбуватися за двома основними напрямками: закріплення податку за певним бюджетом або розподіл коштів від сплати податку між бюджетами. При цьому треба враховувати відповідні норми Бюджетного кодексу України, згідно з якими власне і

розподіляються надходження від сплати податків між бюджетами. Аналізуючи цю проблему та з'ясовуючи співвідношення бюджетного та податкового законодавства при регулюванні таких відносин (у сфері уникнення подвійного оподаткування), треба чітко визначити момент виконання обов'язку зі сплати податку чи збору і встановити розмежування між податковим та бюджетним регулюванням діяльності держави у сфері уникнення подвійного оподаткування і застосування норм Податкового та Бюджетного кодексів України – до моменту перерахування коштів платниками-резидентами та платниками-нерезидентами йдеться про регулювання податкових відносин, а з моменту зарахування коштів від сплати податку та збору на відповідний казначейський рахунок застосовуються норми бюджетного законодавства.

Висновки. Невід'ємним елементом системи правового регулювання діяльності держави у сфері уникнення подвійного оподаткування міжнародних економічних відносин є Податковий кодекс. Залежно від характеру регулювання даних відносин умовно можна виділити правостановлюючі норми ПК України, основним призначенням яких є встановлення фактів та визначення конкретних обставин, що впливають на статус платника податків, та правозастосовні норми ПК України, основним функціональним навантаженням яких є регулювання виконання обов'язку зі сплати податків резидентами і нерезидентами, що пов'язано з використанням як норм міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування, так і норм Податкового кодексу України та інших актів спеціального податкового законодавства.

Література

1. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України Законом України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 23 липня 1996 р. – 1996 р. – № 30. – Ст. 141.
2. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права : в VI т. Т. II : Введение в теорию налогового права / Н.П. Кучерявенко. – Х. : Легас; Право, 2004. – 600 с.
3. Гладун Ю. Податкова система України розвивається за світовими стандартами / Ю. Гладун // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 5–7.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 8 квітня 2011. – № 13. – Ст. 13–14
5. Єфименко Т. Податковий кодекс України : питання ефективності та суспільної злагоди / Т. Єфименко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 3–11.
6. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : [підручник] / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
7. Ліпихіна Т. Д. Оподаткування експортно-імпорتنних операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Ліпихіна Тетяна Дмитрівна / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2002. – 223 с.

References

1. Konstytutsiia Ukrainy: pryiniata na piatii sesii Verkhovnoi Rady Ukrainy Zakonom Ukrainy vid 28 chervnia 1996 r. # 254k/96-VR // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 23 lypnia 1996 r. – 1996 r. – # 30. – St. 141
2. Kucheriavenko N.P. Kurs nalohovoho prava. V 6 tomakh / N.P. Kucheriavenko. – T.II: Vvedenye v teoryiu nalohovoho prava. – Kh.: Lehas; Pravo, 2004. – 600 s.
3. Hladun Yu. Podatkova systema Ukrainy rozvyvaietsia za svitovymy standartamy / Yu. Hladun // Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy. – 2012. – # 2. – S. 5–7
4. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. # 2755-VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 8 kvitnia 2011 r. – # 13. – S. 13–14
5. Yefymenko T. Podatkovyi kodeks Ukrainy : pytannia efektyvnosti ta suspilnoi zlahody / T. Yefymenko // Finansy Ukrainy. – 2007. – # 5. – S. 3–11.
6. Hrebelnyk O. P. Mytne rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti : pidruchnyk / O. P. Hrebelnyk. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2005. – 696 s.
7. Lipikhina T. D. Opodatkuvannya eksportno-impornykh operatsii v umovakh liberalizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti v Ukraini : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.05.01 / Lipikhina Tetiana Dmytrivna; Kyivskiy natsionalnyi torhovelno-ekonomichnyi un-t. – K., 2002. – 223 s.

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р. Надрукована/Printed : 18.8.2013 р.

УДК 338.1

В.В. ШВЕД

Вінницький фінансово-економічний університет

НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ: ІНДИКАТИВНИЙ ПІДХІД

У статті проаналізовано сучасний стан економіки України у контексті її національної конкурентоспроможності на основі використання індикативного методу дослідження наукової проблеми. Аналізуються ключові світові економічні рейтинги та визначаються основні напрями підвищення конкурентоспроможності національної економіки України на світовому ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, глобалізація, міжнародні рейтинги, рейтинг конкурентоспроможності, конкурентні позиції.

NATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE: INDICATIVE METHOD

The article analyzes the current condition of Ukrainian economy in the context of national competitiveness. The analysis is based on the use of indicative method researching problem. Identify the key indexes for analyzing the global competitiveness of Ukrainian economic. The dynamics of world global economic rankings are analyzed. Determined the dynamic criterion situation of Ukraine based on rankings position of the key regional states. According to Ukraine's position in the world economic rankings determined the main directions of improving the competitiveness of the national Ukraine economy in the global market.

Key words: competitiveness, national economy, globalization, international ratings, competitiveness ratings, competitive position.

В умовах глобалізації вагомого значення набуває посилення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Для ефективної інтеграції національної економіки у світову, необхідно досягнути високого рівня конкурентоспроможності самої країни і окремих її суб'єктів господарювання. Підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід до інноваційного шляху розвитку є ключовим завданням державної політики. У міжнародному торговельному та економічному просторі ключовими показниками визначення конкурентоспроможності держави виступають відповідні індикатори, що формуються на основі рейтингового оцінювання.

Дослідження проблеми підвищення світового рейтингу України вважається досить актуальним, адже для розробки стратегії економічного розвитку країни в глобальній конкуренції, необхідно розуміти зміст та значення такої фундаментальної економічної категорії, як конкурентоспроможність країни.

У науковому сенсі, вирішення даного питання надасть можливість об'єктивно визначити сильні та слабкі сторони як індексів конкурентоспроможності, так і самого стану економіки України з подальшим обґрунтуванням політики підвищення національного добробуту через розробку дієвих механізмів економічного розвитку.

Питання конкурентоспроможності країни широко розглядали відомі вчені-економісти: П. Кругман, С. Ліндер, М. Портер, Я. Базилюк, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев та ін. Вітчизняні науковці досить активно вивчають міжнародні рейтинги і дають інтерпретацію результатів міжнародних рейтингів. Економічний дискурс презентований дослідженнями Б. Данилишина і О. Веклич [1], А. Арсененко [2] та іншими. О. Іващук досліджував позиціонування країн у світових рейтингах за основними ознаками рівня відкритості економіки, аналізуючи основні індекси, що відображають ступінь відкритості національних, визначає рівень відкритості української економіки за різними рейтингами [3].

У політологічному контексті досліджував міжнародні рейтинги України як фактор впливу на національну безпеку держави О. Гребініченко. Він зробив висновок про те, що потрібно протидіяти деструктивним впливам міжнародних рейтингів і моніторингів на різні рівні політичної системи країни [4].

О. Щурко акцентувала увагу на таких зовнішніх чинниках конструювання міжнародного образу держав, як світові стандарти, що фіксуються щорічними рейтингами міжнародних організацій та рейтингових агентств [5]. І. Чернуха, визначаючи рейтингове «обличчя» України, визнала його непривабливим [6].

Таким чином ми можемо стверджувати, що незважаючи на певну академічність рейтингової оцінки, міжнародна економічна спільнота надає світовим рейтингам значної ваги і на їх основі приймає ключові рішення. Крім того, незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження позиції України, за конкурентоспроможністю серед інших економічно розвинених країн потребує більш комплексного аналізу.

Основна ціль даної статті полягає у дослідженні конкурентоспроможності України на основі порівняння загальноприйнятих індексних показників з показниками інших країн та визначення положення України на економічній карті світу.

Для вимірювання глобальної конкурентоспроможності України будуть використовуватися загальновідомі глобальні економічні індекси, зокрема: індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, індекс легкості ведення бізнесу, індекс глобалізації, індекс розвитку людського потенціалу та індекс сприйняття корупції.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) визначається з 2004 року Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), незалежною і неприбутковою міжнародною організацією, створеною 1971-го в Женеві для поліпшення стану світової економіки. Його автор, професор Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартін. Глобальна конкурентоспроможність оцінюється за такими параметрами: якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, конкурентоспроможність компаній, розмір ринку та інноваційний потенціал [7].

Для більшого розуміння значення даного індексу варто зрозуміти його економічну та методичну сутність. Так, всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які б відзначалися певною стійкістю в середньостроковій перспективі. Індекс повинен використовуватися державами, що потребують зростання власної конкурентоспроможності або намагаються зберегти відповідний її рівень, в якості певного інструменту для визначення та аналізу ключових проблем в економіці та управлінні. Важливо відмітити, що індекс глобальної конкурентоспроможності є кумулятивним показником, в якому невідповідність навіть одного з елементів призводить до погіршення комплексного значення.

Відповідно до даних аналізу у звіті 2012–2013 року склалася така ситуація (табл. 1).

В останні роки спостерігається тенденція до зростання позицій України у рейтингу, так за останні 2 роки відбувся підйом з 89 місця на 73.

За даними розгорнутого звіту Всесвітнього економічного форуму, причинами такого зростання є скорочення бюджетного дефіциту, зменшення інфляції, значний обсяг ринку (38 місце в рейтингу за даним показником),

ґрунтовність та доступність вищої освіти (47 місце в рейтингу за даним показником), а також інноваційний потенціал.

Разом з тим причинами, які впливають на зниження рівня конкурентоспроможності є недостатня конкурентність на ринку товарів та послуг в середині країни (117 місце в рейтингу за даним показником), слабкість фінансового та банківського секторів (114 місце в рейтингу за даним показником), а особливо недорозвиненість ключових інституцій – 132 місце серед 144 країн.

Таблиця 1

Ранжування країн за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2012–2013 роки

Країна	Місце	Бали	Місце у попередньому рейтингу	Динаміка
Швейцарія	1	5,72	1	0
Сінгапур	2	5,67	2	0
Фінляндія	3	5,55	4	1
Швеція	4	5,53	3	-1
Нідерланди	5	5,50	7	2
Китай	29	4,83	26	-3
Естонія	34	4,64	33	-1
Польща	41	4,46	41	0
Казахстан	51	4,38	72	21
Росія	67	4,20	66	-1
Чорногорія	72	4,14	60	-12
Україна	73	4,14	82	9
Уругвай	74	4,13	63	-11
Грузія	77	4,07	88	11

За рівнем інших факторів, які визначають значення індексу, Україна посіла: за розвитком інфраструктури – 65 місце (найгірший показник – стан автодорожньої інфраструктури, 137 місце); за розвитком системи охорони здоров'я – 62 місце (найгірший показник – розповсюдження ВІЛ, 117 місце; тривалість життя, 94 місце); за ефективністю ринку праці – 62 місце (найгірший показник – «виток мізків», 131 місце) тощо.

Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom, IEF) встановлюється американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) з 1995 року. Експерти Фонду визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкод виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг, за винятком необхідного громадянам захисту і підтримки свободи як такої».

Індекс економічної свободи базується на 10-и індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі. Ступінь свободи економіки розраховується за середнім арифметичним десяти різних показників: свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свобода, а також гарантії прав власності, розмір бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: вільні, в основному вільні, помірно вільні, в основному невольні, деспотичні [8].

У Індексі економічної свободи 2013 Україна посіла 161 місце і опинилася у «зоні» деспотичних країн (таблиця 2).

За останні роки Україна майже не змінила свої позиції у рейтингу. Так, у 2011 році держава посідала 164 місце, а у 2013 році – 161, при чому у кількісному вираженні показник зріс на 0,5 бала.

В останньому рейтингу знизилася показники захисту від корупції (на 1,0 бала), свободи праці (на 1,3 бали), зросли показники свободи бізнесу (на 1,4 бали) монетарна та фіскальна свобода (на 3,3 бали). Інші показники залишилися без змін.

Таблиця 2

Рейтинг країн за індексом економічної свободи

Індекс економічної свободи			Зміни щодо минулого року
Рейтинг	Країна	Бали	
1	Гонконг	89,3	-0,6
2	Сінгапур	88,0	0,5
3	Австралія	82,6	-0,5
4	Нова Зеландія	81,4	-0,7
5	Швейцарія	81,0	-0,1
13	Естонія	75,3	2,1
21	Грузія	72,2	2,8
35	Багами	70,1	2,1
36	Уругвай	69,7	-0,2
57	Польща	66,0	1,8
115	Молдова	55,5	1,1
139	Росія	51,1	0,6
154	Білорусь	48,0	-1,0
161	Україна	46,3	0,2
177	Північна Корея	1,5	0,5

У рейтингу економічної свободи всі держави поділяються на такі групи: вільні — з показником 80–100; в основному вільні — з показником 70–79,9 помірно вільні — з показником 60–69,9 в основному невільні — з показником 50–59,9 деспотичні — з показником 0–49,9. Тобто Україна вже котрий рік стабільно відноситься до категорії деспотичних держав, в якій не відбуваються ключові перетворення.

Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index) – індикатор, що визначається Світовим банком, на основі вивчення законів і положень, що впливають на процес ведення бізнесу, в 185 країнах, із залученням фахівців у галузі юриспруденції, права, економіки, а також урядових чиновників. Індекс легкості ведення бізнесу базується лише на вивченні та квантифікації законів, постанов та правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності. Індекс не враховує загальні умови, такі як інфраструктура, інфляція та злочинність.

В останньому рейтингу Україна займає 137 місце з 185 країн. Росія на 112 місці, Молдова на 83, Румунія – 72, Польща – 55, Латвія на 25 місці [9]. За останній рік Україна досить покращила власні позиції – піднявшись з 152 місця.

Загальний індекс базується на дев'яти внутрішніх індикаторах:

- Розпочинання бізнесу — процедури, час, витрати та мінімальний капітал для заснування підприємства.
- Робота з дозволами на будівництво — процедури, час та витрати на будівництво складу.
- Електрифікація будівель – процедури, час та витрати на електрифікацію новобудови.
- Реєстрація майна — процедури, час та витрати на реєстрацію комерційної нерухомості.
- Отримання кредиту — міць юридичних прав, глибина кредитної інформації.
- Захист прав інвесторів — відкритість фінансових показників, відповідальність керівництва та легкість судових позовів від інвесторів.
- Сплата податків — кількість податків, час на підготовку податкових звітів, загальний податок як частка прибутку.
- Міжнародна торгівля — кількість документів, витрати та час необхідний для експорту та імпорту.
- Забезпечення контрактів — процедури, час та витрати на примушення сплати боргу.
- Закриття підприємства — відсоток відшкодувань, час та додаткові витрати на закриття неплатоспроможної фірми.

За наведеними вище складовими Україна посіла відповідно за легкістю початку бізнесу – 50 місце (зростання за рік – 66 позицій), за роботою з дозволами на будівництво – 183 місце (спад за рік на 1 позицію), електрифікація будівлі – 166 місце (прогрес за рік на 4 позиції), реєстрація майна – 149 місце (прогрес за рік на 19 позицій), отримання кредиту – 23 місце (без змін за останній рік), захист прав інвесторів – 117 місце (спад на 3 позиції за останній рік), сплата податків – 165 місце (прогрес за рік на 18 позицій), міжнародна торгівля – 145 місце (спад на 1 позицію), забезпечення контрактів – 42 місце (зростання на 2 позиції), закриття підприємства – 157 місце (зріст на 1 позицію за останній рік).

Тобто, Україна стабільно робить все задля регульованості ведення бізнесу, зниження підприємницької активності та відлякування інвесторів. Поодинокий прогрес в окремій складовій – легкість започаткування бізнесу та стабільність у легкості отримання кредиту майже не впливають на позиції держави у світовому рейтингу. При чому, цей прогрес нівелюється складністю сплати податків, відсутністю захисту прав інвесторів та відсутністю можливості легко та оперативно закрити підприємство.

Індекс глобалізації (KOF Index of Globalization) – рейтинг країн за мірою їхніх глобальних зв'язків, інтеграції та незалежності в економічній, соціальній, технологічній, культурній, політичній та екологічній сферах.

Рейтингова позиція країни визначається після з'ясування позицій країни по 24 показниках, які об'єднані у три категорії – економічна глобалізація (торгівля, інвестиції, бар'єри на імпорт, середній рівень тарифів, податки на міжнародну торгівлю, обмеження рахунку), соціальна глобалізація (телефонний трафік, надсилання грошей, міжнародний туризм, іноземне населення, міжнародні листи, кількість користувачів інтернету, телебачення, торгівля газетами, кількість "Макдональдсів", торгівля книгами) та політична глобалізація (посольства в країні, членство в міжнародних організаціях, участь в місіях Ради безпеки ООН, міжнародні домовленості).

В останній редакції рейтингу Україна займає 47 місце, втративши за останній рік 3 позиції [10]. За окремими категоріями, зайнявши відповідно: економічна глобалізація – 64 місце, соціальна глобалізація – 69 місце, політична глобалізація – 42 місце. Тобто, і в даному рейтинговому оцінюванні Україна за останні роки не змогла покращити свої позиції та утвердити себе як глобальну та конкурентну державу.

Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI) – індекс для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя й інших показників країни. Індекс був розроблений у 1990 році пакистанським економістом Махбубом ель Хаком і використовується з 1993 року ООН в щорічному звіті щодо розвитку людського потенціалу [11].

Індекс розвитку людського потенціалу є інтегральним показником, що включає три основні показники: середня очікувана тривалість життя при народженні в країні, рівень освіченості дорослого населення та коефіцієнт тих, хто отримує освіту у початкових, середніх і вищих навчальних закладах, а також внутрішній валовий продукт (ВВП) країни.

Автори індексу поділяють країни на чотири категорії: держави з дуже високим рівнем розвитку, високим рівнем розвитку, середнім рівнем розвитку та низьким рівнем розвитку. До першої категорії належать країни, числове значення індексу яких перевищує 0,8 бала. Серед лідерів – Норвегія, Австралія, США. До держав з низьким рівнем розвитку людського потенціалу зараховують країни, які отримали менше 0,5 бала у рейтингу. Це Конго, Кенія, Судан, Нігер.

В останньому рейтингу Україна зайняла 78 місце, потрапивши в групу країн з високим рівнем людського розвитку, та позаду майже всіх європейських країн крім Боснії, Молдови та Кавказьких країн. Для прикладу Білорусь

посіла 50 місце, Росія – 55 місце, а Польща – 39 місце.

Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) — щорічний рейтинг країн світу, що складається організацією Transparency International з 1995 року. Індекс базується на декількох незалежних опитуваннях, у котрих беруть участь міжнародні фінансові та правозахисні експерти, в тому числі з Азійського та Африканського банків розвитку, Світового банку та міжнародної організації Freedom House. Індекс є оцінкою від 0 (найвищий рівень корупції) до 100 (відсутність корупції) [12].

За даними рейтингу 2012 року Україна набрала 26 балів та посіла 144 місце, поряд з такими країнами як Сирія, Конго, Еритрея, Пакистан та Гвінея-Бісау. Для порівняння, Росія займає 133 місце, Білорусь – 123 місце, Молдова – 94 місце, а Польща – 41. За останні роки позиції України відзначаються стабільністю: 2009 рік – 146 місце, 2010 рік – 134 місце, 2011 рік – 152 місце, 2012 рік – 144 місце. Така статистика говорить сама за себе.

Проаналізувавши конкурентоспроможність національної економіки на основі індикативного підходу, можна зробити висновок, що на сучасному етапі рівень конкурентоспроможності України є досить низьким. На даний момент в нашій державі існує чимало проблем, які перешкоджають інтенсивному розвитку економіки, який би знайшов свій вираз у показниках конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність країни на світовому ринку залежить від високого рівня внутрішнього конкурентного середовища, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, рівень якої залежить від кількості укладених двосторонніх угод з країнами-торговельними партнерами та участі України в роботі міжнародних і європейських організацій; формування інноваційної економіки, що, в свою чергу, підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових товарних ринках.

Для стабільного становища країни на світовому ринку необхідною умовою є підтримання економіки, соціальної політики та інфраструктури країни на високому рівні. Незважаючи на досить вагомий природний, інтелектуальний та інноваційний потенціал, Україна не використовує свої конкурентні переваги через відсутність незалежної структури виробництва, низьку якість державного управління та прояви корумпованості на вітчизняному ринку.

Виходячи з вищенаведеного аналізу, можна визначити основні напрямки щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки України:

- підвищення ефективності державного управління та спрощення ведення бізнесу;
- захист прав інвесторів;
- жорстка боротьба з корупцією;
- досягнення макроекономічної стабільності;
- розвиток інфраструктури країни;
- розвиток ринку праці;
- формування інноваційної і водночас соціально орієнтованої моделі економічного розвитку.

Таким чином, при правильному використанні ключових показників, за якими країна відверто відстає у світовій економіці, можна значно поліпшити позиції у ключових світових рейтингах та відповідно підвищити конкурентоспроможність держави.

Література

1. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах устійчивого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // *Економіка України*. – 2008. – № 7. – С. 13–23.
2. Арсененко А. Ю. Порівняльний аналіз умов ведення бізнесу в Україні та постсоціалістичних державах Європейського Союзу / А. Ю. Арсененко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
3. Іващук О. І. Позиціонування країн у світових рейтингах за основними ознаками рівня відкритості економіки / О. І. Іващук // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 1. – С. 69–75.
4. Гребініченко О. Ю. Міжнародні рейтинги держави як фактор зовнішніх інформаційних впливів / О. Ю. Гребініченко // *Нова парадигма*. – 2008. – № 76. – С. 151–163.
5. Щурко О. Чинники формування міжнародного образу держави: принципи класифікації / О. Щурко М. Поліщук, Л. Скочиляс, Л. Угрин // матеріали Всеукраїнської наукової конф. [Політична наука в Україні: стан і перспективи], (Львів, 10–11 травня 2007 р.) / ЦПД ЛНУ ім. І. Франка. – 2008. – 308 с.
6. Чернуха І. Зі світу по рейтингу. Імідж України / І. Чернуха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2009/08/24/169238>
7. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf
8. Index of Economic Freedom – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/ranking>
9. Easy of Doing Business Index 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>
10. Index of Globalization – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2013/03/25/rankings_2013.pdf
11. Human Development Index – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
12. Corruption Perceptions Index – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>
13. Купринюк С. Оцінка конкурентоспроможності економіки України / С. Купринюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 1. – 110 с.

1. Danylyshyn B. Ukrayna v mezhdunarodnykh reitynhakh ustoiichyvoho rozvytytia / B. Danylyshyn, O. Veklych // Ekonomyka Ukrainy. – 2008. – #7. – S. 13 – 23. [in Russian]
2. Arsenenko A. Yu. Porivnialnyi analiz umov vedennia biznesu v Ukraini ta postsotsialistychnykh derzhavakh Yevropeiskoho Soiuzu / A. Yu. Arsenenko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii: <http://www.nbuv.gov.ua/portal> [in Ukrainian]
3. Ivashchuk O.I. Pozytsionuvannia krain u svitovykh reitynhakh za osnovnymy oznakamy rivnia vidkrytosti ekonomiky / O. I. Ivashchuk // Visnyk Khmelnytskoho universytetu. - 2009. - #1. -S. 69 – 75. [in Ukrainian]
4. Hrebinichenko O. Yu. Mizhnarodni reitynhy derzhavy yak faktor zovnishnikh informatsiinykh vplyviv / O. Yu. Hrebinichenko // Nova paradyhma. – 2008. – # 76. – S. 151–163. [in Ukrainian]
5. Shchurko O. Chynnyky formuvannia mizhnarodnoho obrazu derzhavy: pryntsyipy klasyfikatsii: materialy Vseukrainskoi naukovoi konferentsii [Politychna nauka v Ukraini: stan i perspektyvy], (Lviv, 10-11 travnia 2007 r.) / TsPD LNU im. I. Franka, M. Polishchuk, L. Skochylias, L. Uhryn, 2008. - 308 s. [in Ukrainian]
6. Chernukha I. Zi svitu po reitynhu . Imidzh Ukrainy / I. Chernukha. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2009/08/24/169238> [in Ukrainian]
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu do statii: http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf
8. Index of Economic Freedom – 2013 / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii: <http://www.heritage.org/index/ranking>
9. Ease of Doing Business Index 2012 / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii : <http://www.doingbusiness.org/rankings>
10. Index of Globalization – 2013 / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii : http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2013/03/25/rankings_2013.pdf
11. Human Development Index – 2013 / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii : <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
12. Corruption Perceptions Index – 2012 / [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do statii : <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>
13. Kupryniuk S. Otsinka konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy / S. Kupryniuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011.- #1. 110s. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 р. Надрукована/Printed :18.8.2013 р.

УДК 331.1

Г.В. СКИБА, К.М. СКИБА
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЩОДО ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

У статті розкривається поняття і значущість людського потенціалу для суспільства, досліджуються показники якості людського потенціалу України і, зокрема, його демографічна складова в умовах євроінтеграції. Пропонується запровадження іноземного досвіду щодо покращення державного регулювання системи якості людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, індекс людського розвитку, глобалізація, сталий розвиток, євроінтеграція, соціальна політика, демографічна складова, державне регулювання.

Н. SKYBA, K. SKYBA
Khmelnytsky National University

CONTEMPORARY ASPECTS OF UKRAINIAN HUMAN DEVELOPMENT DEMOGRAPHIC COMPONENT IN THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION: IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

The definition to the notion "human development" and its meaning for the society have been disclosed. The human development quality characteristics in Ukraine and its demographic component in the process of Europe integration in particular have been investigated. The implementation of international experience for improving the state management of human development quality system has been suggested.

Key words: human development, human development index, delegation, sustainable development, European integration, social policy, demographic component, state management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Аналіз людського потенціалу країни як фактору соціально-економічного та технічного прогресу в умовах інтеграції України до ЄС є особливо актуальним для України, оскільки людина не лише головний рушій, а й головний критерій цивілізаційного прогресу.

Людський потенціал має ключове значення для розвитку країни, оскільки він безпосередньо впливає на характер суспільних відносин, забезпечуючи позитивні перетворення в соціально-економічній та політичній сферах. Роль людського потенціалу, якості населення багаторазово збільшується з огляду на системну демографічну кризу та хвилю депопуляції, що охопила чи не всі розвинуті країни світу. Україна також вступила у цей період свого розвитку. Спрямованість України на європейську інтеграцію обумовлює необхідність використання нових підходів до формування взаємовідносин в суспільстві на основі наближення діяльності органів влади та органів місцевого самоврядування до потреб і запитів людей. Впровадження світових та європейських стандартів у діяльність владних установ країни зумовлює необхідність вирішення проблеми наукового обґрунтування нових підходів до удосконалення суспільних відносин з урахуванням людського потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи дослідження особливостей людського потенціалу розглядаються переважно у працях іноземних науковців. Основні положення, які пояснюють сутність людського потенціалу, містяться у наукових працях П. Бурдье, К. Гельвеція, А. Гільяно, Д. Лейбсона, Б. Носко, Ю. Сіміонова, С. Творогової, Ф. Фара та інших. Проблеми розвитку людського потенціалу в Україні,

починаючи з середини 90 – х років XX ст., вивчають вітчизняні науковці: В. Близнюк, Д. Богиня, О. Бородіна, В. Гесць, О. Грішнова, С. Задорожна, В. Куценко, Е. Лібанова, С. Мочерний, І. Петрова, В. Ушенко, А. Чухно та інші.

Оцінюючи рівень розробленості проблеми посилення державного впливу на розвиток людського потенціалу, слід зазначити, що в Україні бракує комплексних досліджень у цьому напрямку. Державно-управлінський аспект проблеми більшість авторів розкриває, здебільшого, опосередковано, надаючи перевагу розгляду окремих форм людського потенціалу.

Формулювання мети статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних підходів і практичних рекомендацій щодо забезпечення сприятливих умов розвитку, накопичення та використання людського потенціалу в Україні відповідно до стандартів ЄС. Її досягнення зумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- узагальнити теоретичні підходи щодо з'ясування сутності людського потенціалу як явища та визначення відповідної термінології;
- дослідити методикою визначення основних показників якості людського потенціалу;
- проаналізувати тенденції розвитку людського потенціалу в європейських країнах та перспективи України щодо набуття членства в Євросоюзі з метою розбудови соціально-орієнтованого демократичного суспільства;
- дослідити демографічну ситуацію в Україні, визначити стан та тенденції;
- дослідити механізм державного регулювання системи відтворення людського потенціалу;
- проаналізувати соціальні аспекти державного регулювання в зміцненні людського потенціалу на прикладі іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних ознак сучасного розвитку країни є розгортання процесів глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік. В українському суспільстві панують два погляди на глобалізацію: оптимістичний і песимістичний. З позиції першого, світ стає єдиним, формується новий світовий порядок, прискорюється суспільний прогрес. З позиції іншого, глобалізація веде до загострення суперечностей між країнами з різним ступенем економічного розвитку [1].

Складовою глобалізаційного процесу є євроінтеграційний вибір України. За дослідженням Центру Разумкова, проведеним з 29 вересня по 4 жовтня 2011 р., 51,2 % українців позитивно ставляться до асоціації з ЄС, 30,3% – негативно, 18,6% – не визначилися. Аналогічні дослідження у 2002 р. характеризувалися такими цифрами, відповідно: 65,1%; 12,9%; 22,0% (рис. 1).

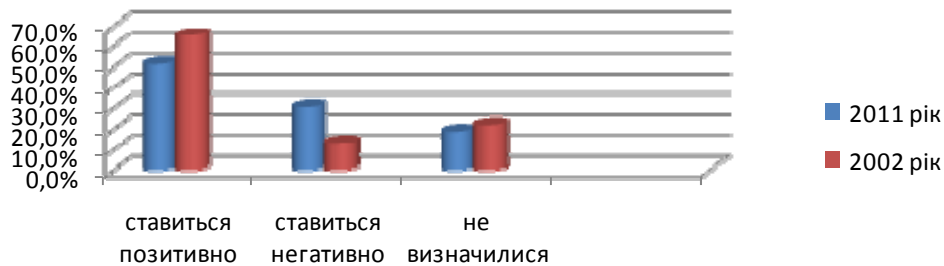


Рис. 1. Ставлення українців до асоціації з ЄС

Джерело: Результати досліджень центру Разумкова, вересень-жовтень 2011 р.

Як бачимо, з одного боку, більшість опитаних схвалює європейський вибір держави, а з іншого, кількість заперечень стала за цей період більшою майже у 2,5 рази.

Розвиток ринкової економіки в Україні супроводжується глобальними перетвореннями. Рушійною силою цих перетворень є людина, її особисті інтереси та умови їх ефективної реалізації. Все інше в соціально-економічному середовищі виступає вторинним. За даними Всесвітнього банку реконструкції і розвитку 84% національного багатства будь-якої країни становлять людські ресурси, решта припадає на виробничий компонент. Саме тому необхідною умовою розвитку соціально-економічної сфери є вивчення людського потенціалу.

Ключовими термінами у словосполученні «людський потенціал» є поняття «людина» і «потенціал», які потребують певного термінологічного усвідомлення. Тобто, поняття «людський потенціал» як категорія, представляє собою внутрішню потенційну властивість людини, наявні у даний момент чи в майбутньому людські можливості, які можуть бути використані в будь-який момент у сфері суспільно-корисної діяльності для досягнення поставленої мети. Людський потенціал залежить: по-перше, від умов його відтворення; по-друге, від умов його формування і розвитку; по-третє, від умов його реалізації [2].

Необхідно відзначити, що людський потенціал має ряд характерних властивостей (особливостей), які необхідно враховувати при його розумінні. Серед них слід окреслити такі: людський потенціал є головною цінністю сучасного суспільства, а також основним чинником людського розвитку; формування людського потенціалу вимагає значних витрат як від самого індивіда, так і від суспільства в цілому; людський потенціал – це генетично закладені природою та здобуті протягом життя сукупні можливості та здібності особистості; людський потенціал протягом свого життя не тільки накопичується, але і піддається зношенню, як фізичному, так і моральному. Застарілими стають з часом знання індивіда [3].

Отже, людський потенціал – це соціально-економічна категорія, що характеризує не тільки сукупні можливості, наявні і накопичені людиною запас генетично закладених природою обдарувань, здібностей, здоров'я, навичок, мотивацій, але й всі отримані знання та вміння людей, здатність до праці; фізичні, психологічні,

світоглядні, соціальні, культурні риси і виробничі та творчі здібності, які реалізуються й можуть бути реалізовані в процесі відтворення матеріальних і духовних цінностей в суспільстві [2].

Системна криза трансформаційного періоду призвела до погіршення всіх складових людського розвитку в Україні, зумовлюючи формування нових соціальних викликів для суспільства. В умовах падіння загального рівня життя погіршується стан здоров'я населення, знижується якість та доступність освітніх та медичних послуг, загострюються проблеми соціального середовища.

Своєрідним індикатором соціально-демографічного стану країни є так званий індекс людського розвитку (ІЛР). Засновниками концепції про людський розвиток вважають вчених-економістів Махбуб-уль-Хака (Пакистан) і Амартію Сен (Індія), які разом із іншими дослідниками проблем розвитку заклали їх теоретичні основи.

У концепції людського розвитку головним елементом є людський потенціал, який визнається не засобом досягнення добробуту людей, а обов'язковим компонентом їх добробуту.

ІЛР є сумарним показником людського розвитку. Він вимірює середній рівень досягнень в країні по трьох основних вимірах людського розвитку: тривалого і здорового життя (здоров'я), доступу до знань (освіта) і гідного рівня життя (дохід).

Тривале і здорове життя вимірюється тривалістю життя. Доступ до знань вимірюється середньою кількістю років освіти дорослих, яка є середньою кількістю років освіти, отриманої за життя людини у віці від 25 років і старше, і очікуваною тривалістю навчання для дітей шкільного віку, що дорівнює загальній кількості років навчання дитини шкільного віку, на які вона може розраховувати при незмінності загальноприйнятого вікового охоплення шкільного навчання протягом життя дитини. Рівень життя вимірюється валовим національним доходом (ВНД) на душу населення, що визначається в дол. США.

До країн з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу за Доповіддю ООН 2012 року належать 42 країни, з них: Норвегія (1 місце), Австралія (2), США (3), Польща, Угорщина, Словаччина, Чехія, Естонія, Греція, Барбадос(42). У цій групі середня тривалість життя коливається від 78 до 83 років, рівень ВВП на душу населення – від 17 до понад 80 тисяч доларів, тривалість навчання – від 13 до 20 років.

На початку 90-х років за ІЛРП Україна займала 45 місце, у 1995 році – 102 місце серед 172 країн, з 1997 по 1999 роки серед 162 країн відповідно займала 91, 78 та 74 місця; у 2000 році наша держава посіла 80 місце; у 2003 році Україна по рейтингу займала 75 місце серед 175 країн, а у 2004 році – 70 місце серед 177 країн світу. У звіті щодо людського розвитку, оприлюдненому Програмою розвитку ООН 2010 року, Україна посідала 69 місце зі 169 країн і потрапила в групу держав з високим рівнем розвитку людського потенціалу. У цій групі Україну випередили Білорусь (61 місце), Росія (65 місце), Казахстан (66), Азербайджан (67) [3].

У 2012 році за Доповіддю ООН Україна зайняла 78 місце з потенціалом в 0,740 бала серед 187 країн і також попала в групу країн з високим рівнем ІЛРП. Очікувана тривалість життя в Україні – 68,8 років, рівень освіченості населення складає 99,7%, за межею бідності – 2,2% населення. Україна у цій групі перебуває нижче від Білорусі (61 місце), Росії (65 місце), Казахстану (66 місце), Азербайджану (67 місце). Знаходження України в групі держав з високим рівнем ІЛРП пояснюється доволі вагомим показником освіченості населення. Якщо розглядати доходи населення та сферу здоров'я, то Україна значно відстає від розвинених країн. Зниження показників людського розвитку в Україні у майбутньому можуть стати головною перешкодою для економічного розвитку держави, бо інвестиції в людський капітал за останніми даними ІЛРП є мінімальними, навіть втрачають власні позиції, що були досягнуті за останні роки. За період з 1990 року (коли почали готуватися доповіді за ІЛРП) ситуація погіршилася у 18 країнах світу, шість з яких є колишніми радянськими республіками, у тому числі і Україна. Показники Індексу людського розвитку

України за 2012 рік та деяких інших країн представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники Індексу людського розвитку України за 2012 рік та деяких інших країн

Назва країни	Значення ІЛР	Рейтинг країни за ІЛР	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Очікувана тривалість навчання (років)	Середня тривалість навчання (років)	ВНД на душу населення за ПКС (дол.США)
Україна	0,740	78	68,8	14,8	11,3	6428
Норвегія	0,955	1	81,3	17,5	12,6	48688
Німеччина	0,920	5	80,6	16,4	12,2	35431
Франція	0,893	20	81,7	16,1	10,6	30277
Італія	0,881	25	82,0	16,2	10,1	26158
Великобританія	0,875	26	80,3	16,4	9,4	32538
Угорщина	0,831	37	74,6	15,3	11,7	16088
Польща	0,821	39	76,3	15,2	10,0	17776
Російська Федерація	0,788	55	69,1	14,3	11,7	14461
Румунія	0,786	56	74,2	14,5	10,4	11011

Джерело: Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року: "Піднесення Півдня: людський прогрес у багатоманітному світі". Електронний ресурс <http://hdr.undp.org>

Як і в дослідженнях попередніх років, перше місце за ІЛР посідає Норвегія (показник індексу 0,955). 3

наших сусідів у Росії 55-те місце (0,788), Польщі — 39-те (0,821), Угорщини — 37-ме (0,831), Румунії — 56-те (0,786).

Статистична інформація щодо динаміки ІЛР України за 1990-2012 роки представлена у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка ІЛР України за 1990-2012 роки

Роки	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Очікувана тривалість навчання (років)	Середня тривалість навчання (років)	ВНД на душу населення за ПКС (дол. США)	Значення ІЛР
1990	69,8	12,5	9,1	8252	0,714
1995	67,9	11,9	10,4	3535	0,67
2000	67,4	12,7	10,7	3585	0,673
2005	67,5	14,2	11,1	5520	0,718
2010	68,2	14,8	11,3	5938	0,733
2011	68,5	14,8	11,3	6210	0,737
2012	68,8	14,8	11,3	6428	0,740

Джерело: [4].

Україна має значні перспективи щодо підвищення рівня ІЛР. Про це свідчать показники очікуваної тривалості навчання та очікуваної тривалості життя. За період з 1990 до 2012 рр. значення ІЛР України зросло з 0,714 до 0,740, або на 3,6%.



Рис. 2. Динаміка показників ІЛР України за 1990-2012 роки

Джерело: побудована автором за статистичними матеріалами [4].

базовою категорією при формуванні вітчизняної державної політики.

На сучасному етапі Україна одночасно намагається лавірувати між Європою та Росією, адже російський вектор відіграє не останню роль в політиці України. Процес реалізації стандартів ЄС затягнутий в Україні і неможливий через складний законотворчий процес.

Також, не на останньому місці, вплив Росії на формування політики України, що ускладнює вибір між Заходом та Сходом. Основною причиною цього є загроза втрати російського ринку збуту українських товарів.

Українське суспільство неготове сприймати Європу з її стандартами, рівнем життя та розвитку, адже ми зовсім різні. Ми без ЄС європейська країна, яка має право свого вибору на існування.

Отже, враховуючи всю складність проблеми євроінтеграції, потрібно врахувати всі «за» і «проти», і з розумінням ставитись до цієї проблеми. Так, Європа несе в собі осередок розвитку і перспектив майбутнього. З іншої ж сторони, не останню роль у виборі України має займати питання співпраці з Росією, яке піднімається останнім часом доволі часто [4].

Більш детально зупинимось на одній із складових якості людського потенціалу – демографічній. Сучасні демографічні процеси в Україні впливають на якість та кількість економічно активного населення – тієї частини населення, яка пропонує свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. Тенденцією останніх років стало скорочення кількості такого населення в Україні. Загальні показники демографічної ситуації представлені у табл. 3.

Таблиця 3

Показники динаміки демографічної ситуації України за 2000-2012 роки (тис. осіб)

Роки	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна чисельність населення	49429,8	46646,0	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5	45633,6
Народжуваність	385,1	472,7	510,6	512,5	497,7	502,6	508,3
Смертність	758,1	762,9	754,5	706,7	698,2	664,6	662,8
Кількість економічно активного населення	22830,80	22322,30	22397,40	22150,30	22051,60	22056,90	22011,50

Джерело: [4].

Найбільшими демографічними проблемами в Україні нині є низький рівень народжуваності, значні темпи смертності, швидке старіння населення і слабкокеровані міграційні процеси, що порушують демографічний баланс в нашій державі. Так, за даними Всесоюзного перепису населення 1989 р., в Україні проживало 51,45 млн. осіб. До середини 1992 р. кількість населення продовжувала зростати і сягнула 52 млн. 224 тис. осіб, що забезпечувалося репатріацією. Динаміка загальної кількості населення України до кількості її економічно активного населення за період 2000-2012 р.р. представлена на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка загальної кількості населення України до кількості її економічно активного населення за 2000-2012 роки

Джерело: побудована автором на основі статистичних даних [4].



Рис. 4. Динаміка народжуваності та смертності в Україні за 2000-2012 роки

Джерело: побудована автором на основі статистичних даних [4].

Згідно з прогнозами Інституту демографії та соціології, якщо нинішня тенденція збережеться, то до 2026 р. чисельність населення України складатиме приблизно 36 млн осіб за умов різкого зменшення кількості працездатних громадян.

Специфіка змін у рівні та моделі народжуваності в Україні у період її незалежності полягає в їх зумовленості сумісним впливом кризових суспільно-економічних явищ трансформаційного періоду (1990-х років) з явищами, притаманними вищезгаданому сучасному етапу демографічного розвитку, настання якого у країні прискорилося внаслідок посиленого імпорту нових соціальних та економічних інститутів, взірців поведінки (у т. ч. у шлюбно-сімейній сфері), притаманних країнам з розвинутою ринковою економікою.

Основна частка (73%) передчасної смертності зосереджена у відрізку працездатного віку. В Україні, як і в країнах колишнього соціалістичного табору, рівні передчасної смертності є значно вищими (більш як у два рази), ніж у країнах ЄС.

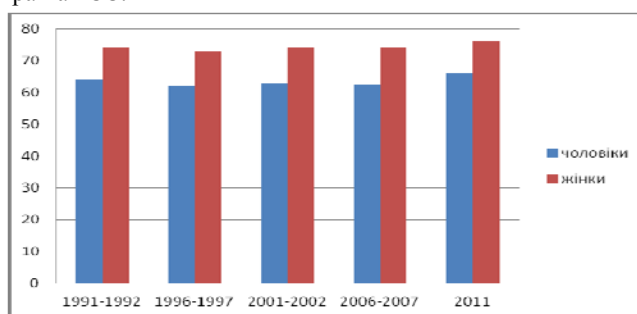


Рис. 5. Середня очікувана тривалість життя при народженні чоловіків та жінок (роки)

Джерело: побудована автором на основі статистичних даних [4].

переходом і модернізацією процесу смертності, для подовження тривалості життя, передусім за рахунок зниження передчасної смертності населення.

Світова спільнота наприкінці ХХ століття визначила два головні пріоритети суспільного розвитку: забезпечення розвитку людського потенціалу як основної мети і головного чинника розвитку; забезпечення сталого розвитку як безальтернативної умови подальшого розвитку людської цивілізації (конференція ООН з навколишнього середовища і сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) [6].

Спостерігається тенденція до скорочення кількості населення, відповідно скорочується і кількість економічно активного населення України. Економічна криза в країні спричинила різкий спад народжуваності та підвищення смертності. Показники динаміки народжуваності та смертності України представлені на рис. 4.

В Україні останніми роками майже в 1,5 рази помирало людей більше ніж народжувалося. Нинішній рівень народжуваності не забезпечує зміни покоління батьків поколінням дітей навіть наполовину. В Україні спостерігається висока, порівняно з економічно розвинутими країнами, передчасна смертність. Стандартизований коефіцієнт смертності населення в Україні удвічі вищий, ніж в країнах Європейського Союзу і, як наслідок цього, відставання більш ніж на 10 років від економічно розвинутих країн за показником середньої очікуваної тривалості життя. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я в Європі люди живуть набагато довше, ніж у нас. Для порівняння: в Німеччині, Великобританії, Фінляндії і Греції – 79 років; у Франції, Норвегії та Іспанії – 80, а у Швеції, Італії, Ісландії і Швейцарії – 81 рік, довше всіх живуть мешканці Японії – 82 роки.

Надсмертність українських чоловіків ілюструє відмінність у середній очікуваній тривалості життя чоловіків та жінок (рис. 5). Порівняно з жінками, чоловіки мають набагато нижчі шанси не вмерти передчасно. Навіть з огляду на певне зниження смертності останніх років, розрив у ризику настання передчасної смерті з співгромадянками вражає [5].

Одним із очікуваних результатів Концепції Загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» на 2012-2020 рр. є формування у населення відповідального ставлення до свого здоров'я.

Таким чином, на сучасному етапі Україна має істотні резерви, обумовлені епідеміологічним

Для України проблеми людського та сталого розвитку на сучасному етапі є невирішеними, незважаючи на їх актуальність і визначені цивілізаційні пріоритети. Структурною основою сталого розвитку виступають екологічна, соціальна й економічна складові. Системне їх узгодження є актуальним і складним завданням. Взаємозв'язок соціальної та екологічної складових приводить до необхідності збереження рівних прав сьогоденних і майбутніх поколінь на наявність і використання природних ресурсів, потребує досягнення справедливості під час розподілу матеріальних благ між людьми та надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам суспільства. Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на конструктивні суспільні відносини.

Програма економічних реформ на 2010-2014рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яка була розроблена Комітетом з економічних реформ при Президенті України та введена в дію Розпорядженням Кабінету міністрів України «Про виконання Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» №1724 – р від 23 червня 2010 р. охоплює широкий набір стратегічних перетворень, метою яких є побудова сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту українських громадян [7].

З метою забезпечення виконання заходів, визначених Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" президент України щорічно затверджує Національний план дій. Так, Указом президента України В. Януковича від 12 березня 2013 року за № 128/2013 було затверджено Національний план дій на 2013 рік, в якому були окреслені стратегічні пріоритети модернізації соціальної політики України, що ґрунтуються на створенні умов для функціонування та розвитку людського потенціалу, забезпечення прагнень громадян до формування суспільного добробуту, що передбачає [8]:

- досягнення нової якості життя на основі підвищення рівня добробуту населення, подолання майнової нерівності та крайніх форм бідності;
- гармонізацію людського та природного середовища, підтримку сім'ї, сприяння вихованню та народженню дітей;
- формування здорового способу життя, розвиток фізичної культури та спорту;
- запобігання соціальному сирітству, подолання дитячої безоглядності та безпритульності;
- усунення всіх форм насильства щодо дітей та молоді;
- формування суспільств знань, де знання та можливості їх практичного застосування стануть важливим засобом самореалізації й розвитку особистості, ключовим чинником людського розвитку;
- сприяння соціальній активності громадян, становленню громадянського суспільства.

Названі проблеми є суттєвою перешкодою нарощування людського потенціалу, тому за таких умов актуалізується проблема впливу держави на процеси його нарощування у світлі загроз людському розвитку та економічній безпеці.

Однією з функцій сучасної держави є усунення вад ринкового саморегулювання, що дає підстави запускати механізм державного регулювання процесів відтворення та нарощування людського потенціалу.

Механізм державного регулювання системи відтворення людського потенціалу виступає конкретною формою прояву процесів реалізації соціально-економічних та організаційно-економічних відносин у суспільстві. Тобто його сутність і зміст визначаються реальним соціально-економічним становищем.

Всі заходи держави щодо відтворення людського потенціалу можна умовно поділити на групи, та виділити окремі напрямки, які мають як кількісну, так і якісну компоненти. Зміна чисельності та вікового складу населення, насамперед, призведе до структурних зрушень у складі населення. Тому в рамках Концепції конкурентоспроможності людського потенціалу суттєве значення відводиться політиці заохочення замісної міграції, запобігання масовій еміграції, підвищення народжуваності, зниження передчасної смертності. Якісними компонентами можна вважати трансформацію системи освіти, формування та поширення стандартів здорового способу життя, профілактику захворювань, формування позитивного соціально-політичного клімату в суспільстві [2].

Таким чином, сучасні процеси відтворення людського потенціалу проходять на основі використання об'єктивних економічних законів, а їх здійснення забезпечується механізмом державного регулювання відтворення людського потенціалу, від взаємодії елементів якого залежить результативність накопичення людського капіталу.

На початку ХХІ ст. домінуючий вплив на розвиток практично всіх економічно та соціально розвинутих країн здійснюють соціальні фактори, які охоплюють усі сфери економіки і в результаті призводять не тільки до зміни критеріїв суспільних потреб та домінуючих видів економічної діяльності, а й до трансформації загальнолюдських цінностей, підвищення людського потенціалу.

Загалом, наука державного управління розрізняє принаймні чотири характерні моделі реалізації соціальних функцій сучасних держав: північноамериканську (США, Канада), японську (Японія, Південна Корея), європейську континентальну (ФРН, Австрія, Швейцарія, Франція тощо) та скандинавську (Швеція, Данія, Норвегія та Фінляндія), певним різновидом якої є, так звана, «шведська модель».

Компаративний аналіз цих моделей для науки та практики державного управління в Україні має очевидну нагальність з огляду на наявність тісного зв'язку визначеної теми із науковими та практичними завданнями щодо реформування системи соціальних функцій української держави, які сьогодні стоять перед політичною, управлінською та науковою спільнотою [3].

Так, метою соціальної функції держави ліберального типу, до якого відносяться англосаксонські держави та Японія, є зниження рівня бідності шляхом запровадження «адресної допомоги», що характеризується намаганням держави відділити соціальну функцію від вільного ринку.

Більшість держав Західної Європи характеризуються застосуванням шляхом запровадження певних компенсацій системи так званої «бісмарковської (консервативної) системи» соціального страхування, метою якої є збереження такого життєвого рівня, якого індивіди досягли у період своєї працездатності.

Окремо виділяється група держав, які становлять «скандинавську систему» або «соціал-демократичну», метою соціальної політики якої є перерозподіл доходів, що характеризується зрівняльним підходом до соціальної допомоги. Потрібно зазначити, що у сучасній науковій літературі існує думка щодо того, що всі скандинавські держави засновані на спільній моделі, яка характеризується інституційним підходом і нерозривно пов'язується з традиціями соціал-демократичного управління. Центральним елементом цієї тези є не тільки їх територіальна близькість та історична синонімічність розвитку, а й уніфікована законодавча база, що, в свою чергу, призводить й до уніфікації соціальних функцій цих держав. В першу чергу, це прослідковується у конституційних актах.

Таким чином, дослідження закономірностей і особливостей становлення соціальної функції скандинавських держав, виокремлення рушійних факторів формування ефективної моделі і механізмів регулювання інтересів різних суспільних груп і верств населення, за умов адаптації до українських умов, можуть сприяти створенню нової парадигми соціальної політики в Україні, основними критеріями якої мають стати:

- перетворення соціальних видатків на інвестиції у суспільство, результатом яких має стати неінфляційне зростання обсягів виробництва та числа робочих місць, а також політична й соціальна стабільність;
- узгодження видатків на соціальні програми із сукупними обмеженнями щодо формування державного бюджету;
- встановлення оптимального співвідношення між обов'язками приватного і державного секторів економіки в процесі задоволення суспільних потреб;
- визначення першочергових пріоритетів у сфері зайнятості, а також стимулювання людського потенціалу як самодостатньої мети та складової частини підвищення ефективності взаємодії триади «державо-ринково-суспільство».

Очевидно, що цей підхід вимагає визначення чітких критеріїв щодо встановлення чіткої межі між функціями держави і ринку. Для України цей напрямок є актуальним і важливим ще й тому, що разом з визначенням функцій держави, що й досі залишається на шаблях перехідного періоду та в умовах трансформаційних процесів, з'являється реальна нагода розкрити залежність, насамперед, від визначення суті і соціального призначення держави, історичних та ментальних особливостей, геополітичних факторів, науково – технічного прогресу та міжнародних відносин тощо.

Отже, найбільш перспективною для українських реалій є адаптація в умовах вітчизняних державно-владних відносин «скандинавської» моделі реалізації соціальних функцій держави. При цьому, процес переходу до такої моделі має відбуватися не шляхом «зменшення» ролі держави, а шляхом радикальної трансформації її функцій, насамперед, соціальної. Адже, виключно механічне «зменшення» ролі держави не тільки є недостатнім, але часто призводить до втрати державою її основних функцій, які є необхідними і визнаються усіма теоретиками та практиками науки державного управління, як характерні ознаки соціально-демократичної моделі:

- по-перше, соціальний захист є безперервним, всебічним, адекватним соціальним ризикам та охоплювати усі сфери життя індивіда;
- по-друге, соціальна функція держави спрямовується на згладжування соціальних нерівностей для всіх верств населення, зокрема, кожен індивід повинен мати можливість отримати освіту, професійну кваліфікацію та гідну заробітну плату, іншими словами – стати членами суспільства, спроможним забезпечити собі гідне життя своєю працею.

Очевидно, що реалізація цієї базової ідеї потребує досягнення високого рівня національної солідарності та політичної волі всієї системи державної влади щодо забезпечення рівного захисту усіх членів суспільства, зокрема шляхом відносного зниження рівня гіперзростаючого добробуту деяких окремих категорій громадян.

Висновки результатів дослідження. Отже, у роботі узагальнено теоретичні підходи щодо з'ясування сутності людського потенціалу, виокремлено його структурні особливості та функціональні характеристики. Проведено аналіз якості людського потенціалу України і деяких європейських країн, в результаті якого було встановлено, що за індексом розвитку людського потенціалу Україна потрапила у групу країн з високим рівнем цього показника. Проаналізовано демографічну складову ІЛР, оскільки вона є визначальною у показнику якості людського потенціалу. Тенденцією останніх років стало скорочення населення в Україні і відповідно скорочується економічно активне населення – щороку майже вдвічі помирає людей більше, ніж народжується. Ще однією негативною стороною демографічної ситуації країни є прискорене старіння населення на тлі низької народжуваності, що і надалі буде суттєво впливати на якість і кількість людського потенціалу. Таким чином в державі слід провести ряд соціальних реформ для покращення демографічної ситуації. Запропоновано зміцнити складові людського потенціалу на прикладі іноземного досвіду за допомогою впровадження "скандинавської" моделі реалізації соціальних функцій держави та моделей реалізації соціальної політики.

Перспективи подальших розвідок. Подальшими шляхами наших наукових пошуків є вивчення впливу євроінтеграційних процесів на зайнятість населення України та його міграцію.

Література

1. Гець В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні / В.М. Гець // Демографія та соціальна економіка. – № 1 (15), 2011. – С. 3-23.
2. Бородіна О. Людський потенціал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 45 – 52.
3. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році. Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. - К. : НСД, 2014. – 576 с.
5. Концепція Загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» на 2012 – 2020 рр. (проект)

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110706_1.html

6. Delegation of the European Union to Ukraine (Представництво Європейського Союзу в Україні)

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm.

7. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», версія для обговорення від 2 червня 2010 року.

8. Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013#n22>

References

1. Heiets V.M. Naslidky demografichnykh vykykiv dlya ekonomichnoho zrostantia v Ukraini / V.M. Heiets // Demografiya ta sotsialna ekonomika. – # 1 (15), 2011. – S. 3-23.

2. Borodina O. Liudskiy potentsial yak osnovne dzherelo ekonomichnoho zrostantia / O. Borodina // Ekonomika Ukrainy. – 2008. – # 7. – S. 45 – 52.

3. Libanova E. M. Liudskiy rozvytok v Ukraini: sotsialni ta demografichni chynnyky modernizatsii natsionalnoy ekonomiky (kolektyvna monografiya) / Libanova E.M., Makarova O.V., Kurylo I.O. ta in.; za red. E.M. Libanovoi. – K. : In-t demografii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V.Ptukhy NAN Ukrainy, 2012. – 320 s.

4. Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2013 rotsi. Shchorichne poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoyi Rady Ukrainy. - K. : NISD, 2014. – 576 s.

5. Kontsepsiya Zahalnodержavnoyi prohramy «Zdorovia 2020: ukrainskyi vymir» na 2012 – 2020 rr. (proekt) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110706_1.html

6. Delegation of the European Union to Ukraine (Predstavnytstvo Yevropeiskoho Soiuzu v Ukraini) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm.

7. Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2014 roky «Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava», versiiia dlia obhovorennia vid 2 chervnia 2010 roku.

8. Natsionalnyi plan diy na 2013 rik shchodo vprovadzhennia Prohramy ekonomichnykh reform na 2010-2014 roky. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013#n22>

Рецензія/Peer review : 23.7.2013 р. Надрукована/Printed :24.9.2013 р.

УДК 339.5

О.В. ЯКОВЕНКО

Державний науково-дослідний інститут митної справи

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРОК МИТНИМИ ОРГАНАМИ ФРН

В статті досліджено досвід проведення митного аудиту Федеральним митним управлінням Німеччини. Проаналізовано види та зміст перевірок, що здійснюються митними органами, права та обов'язки перевіряючих осіб та представників підприємства. Розглянуто порядок перевірки та наявні обмеження при реалізації окремих етапів перевірки.

Ключові слова: митний аудит, ФРН, перевірка преференцій, зовнішній аудит, алгоритм перевірки.

O. YAKOVENKO

State scientific research institute of customs affairs

THE MAIN PRINCIPLES OF CUSTOMS INSPECTIONS IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

Abstract - This article summarizes the experience of customs audit Federal Customs Department in Germany. Notion found out audits carried out by the customs authorities of the State, the nature and direction of each of the key types of inspections. Based on current recommendations of postaudit customs authorities built a general scheme of checks. Analysis of the rights and duties of officials supervising bodies and companies in the course of their conduct. For each of the stages of documentary checks established by legislation limiting the terms and conditions of the. Separately highlighted display position of the company on the audit results, discussion and consideration of the report of the inspection.

Keywords: Customs audit, Germany, checking preferences, external audit, the algorithm checks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Зростання обсягів та різновидів міжнародної торгівлі, підвищення її ролі у міжнародних економічних відносинах обумовило необхідність узгодження дій усього світового співтовариства з метою усунення бар'єрів при законному переміщенні товарів через митні кордони держав та посилення контролю за рухом небезпечних продуктів, речовин чи матеріалів. Одним із документів, який спрямований на вирішення таких завдань є Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Київська конвенція), що розглядає аудит як один із рекомендованих методів роботи для митних органів країн, що до її підписали.

Приєднавшись до цієї конвенції Україна долучилась до кропіткої роботи спрямованої на усунення розбіжностей у митних правилах і процедурах, що можуть перешкоджати розвиткові міжнародної торгівлі та інших видів міжнародного обміну. У зв'язку з цим важливим є аналіз стандартів ЄС в цілому та окремих держав-учасниць щодо застосування митного аудиту, що обумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Науковий пошук в сфері митного контролю, у тому числі у контексті вивчення та впровадження європейського досвіду митного аудиту, здійснювали І. Бережнюк, А. Берзан, О. Борисенко, О. Вакульчик, В. Васильєва, К. Йова, О. Гончарук, О. Грачова, О. Гребельник, І. Губіна, Ю. Дубко, Н. Жанарбаєва, Т. Єдинак, В. Єдинак, Н. Єсипчук, М. Каленський, О. Кнішек, С. Коляда, Л. Копцева, Є. Корнієнко, О. Ларіонов, Б. Літовченко, В. Науменко, Н. Осадча, П. Пашко, Л. Пісьмаченко, Я. Прокопенко, С. Терещенко,

В. Руссков, Н. Титаренко, Ф. Ткачик, О. Цибулько, О. Федотов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість робіт була зорієнтована на висвітлення загальних підходів до здійснення митного аудиту закордоном та в Україні. В контексті гармонізації митних процедур потребують детальнішого розгляду сутнісні та організаційні аспекти проведення митного аудиту, зокрема у країнах-членах ЄС.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд сутності, послідовності та результатів проведення документальних перевірок митними органами Федеративної республіки Німеччина після випуску товарів у вільний обіг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Митним кодексом Європейського співтовариства, а саме ст. 27 передбачається можливість проведення митними органами аудиту. При цьому перевірки можуть піддаватись дані та документи, що стосуються комерційних операцій з товарами, задекларованими у митній декларації [1].

Такі перевірки здійснюються після випуску товарів у приміщеннях утримувача товарів, або інших осіб, що прямо чи опосередковано брали участь у досліджуваних операціях в якості бізнес-партнерів.

Країни ЄС користуються нормами спільного законодавства та окремими національними нормативними актами, що регламентують діяльність митних органів у сфері митного аудиту.

У Німеччині Федеральне митне управління може здійснювати перевірки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності після випуску товарів у вільний обіг.

Під аудитом, що здійснюється митним відомством розуміється митний аудит (додаткова перевірка у сфері митного законодавства); аудит преференцій (перевірка преференцій при експорті товарів на основі міжнародних договорів чи законодавства Європейського співтовариства); зовнішній аудит; перевірка в сфері управління повітряними рухом (рис. 1).

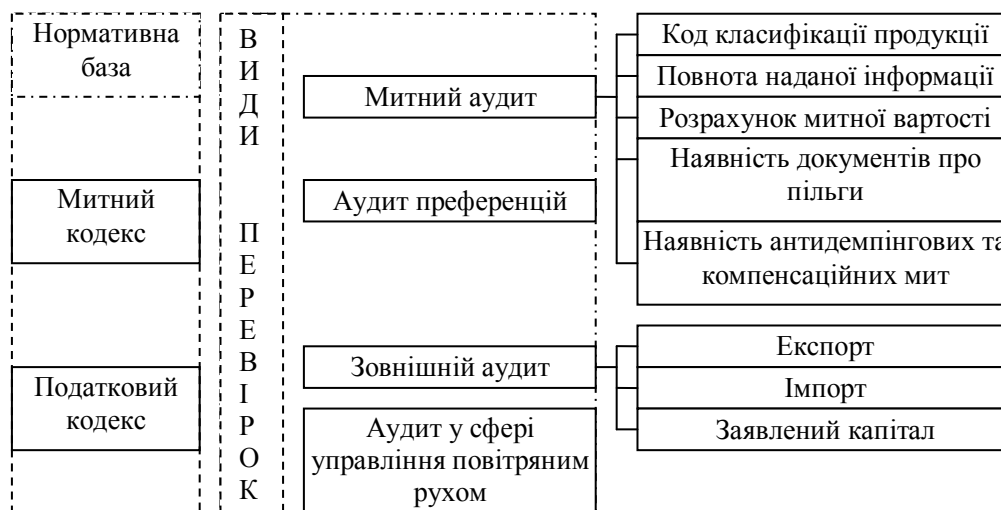


Рис. 1. Напрями аудиту, який здійснюють митні органи ФРН

При здійсненні митного аудиту (Zollprüfung) і аудиту преференцій (Präferenzprüfung) застосовується законодавство ЄС, зокрема Митний кодекс ЄС (Zollkodex) [1], а також положення Податкового кодексу ФРН [2], якщо вони не суперечать загальноєвропейським нормам. Зовнішній аудит (Außenwirtschaftsprüfung) та аудит у сфері управління повітряними рухом базується на Податковому кодексі.

В ході проведення митного аудиту увага зосереджується на імпортних операціях, зокрема перевіряється правильність нарахування і сплати ввізного мита. Результатом проведеної роботи можуть бути як додаткові стягнення, так і відшкодування надлишково сплачених платежів. Митний аудит передбачає контроль за наступними аспектами: кодом класифікації товару, повнотою наданої інформації, розрахунком митної вартості, наявністю документів про пільги, наявністю та сплатою антидемпінгових та компенсаційних мит.

Зовнішній аудит фокусується на різноманітних зовнішньоторгівельних правових аспектах. Напрямами перевірок при цьому є: експорт, імпорт, заявлений капітал. У діяльності компаній-експортерів контролюється дотримання зовнішньоторгівельних правил, пов'язаних з експортом. Серед них, зокрема: експортні ліцензійні вимоги, ліцензійні вимоги при постачаннях в ЄС, формальні аспекти в експортних операціях, а також різні індивідуальні правові аспекти зовнішньої торгівлі, спрощені процедури експорту (наприклад, для уповноважених економічних операторів) щодо додержання умов дозволу. При імпорті перевіряється наявність усіх ліцензій чи інших дозвільних документів. Проте потрібно зазначити, що тільки для окремих товарів, як правило, з визначених країн походження існують відповідні обмеження. В рамках зовнішнього аудиту перевіряється наявність на банківських рахунках заявленого капіталу у відповідній формі.

Згідно законодавства Німеччини перевірки митними органами можуть підлягати будь-які компанії, що здійснюють експортно-імпорتنі операції, та інші операції, що входять до сфери контролю Федерального митного управління.

Факторами, що обумовлюють вибір компанії як об'єкту перевірки є: участь у торговельних відносинах із партнерами, що не входять в ЄС; наявність дозволів на спрощення митних процедур (статусу Уповноваженого економічного оператора); поява відмітки «об'єкт аудиту» при митній очистці товару.

З 2009 року процедура відбору компаній для аудиту по всій країні здійснюється на основі показника «оцінка ризику», що розрахований за критеріями ризику. Для оцінки ризику використовується інформація з усіх сфер діяльності митного відомства.

Перевірки Федеральним митним управлінням можуть також піддаватись компанії, які працюють тільки на території Німеччини чи ЄС. При цьому перевіряється дотримання ліцензійних вимог при постачаннях з ЄС чи законодавство щодо захисту прав споживачів.

Проведення перевірок митними органами базується на дотриманні основних принципів: результати перевірки можуть бути як на користь, так і не на користь платника податку; під час проведення перевірки зацікавлені сторони повідомляються про виникаючі обставини справи та їх можливі наслідки, за умови, що це не зашкодить меті та перебігу перевірки; час, необхідний для проведення перевірки, залежить від мети її проведення.

Права та обов'язки сторін (рис. 2) при проведенні митних перевірок регламентуються відповідними інструкціями [3–6].

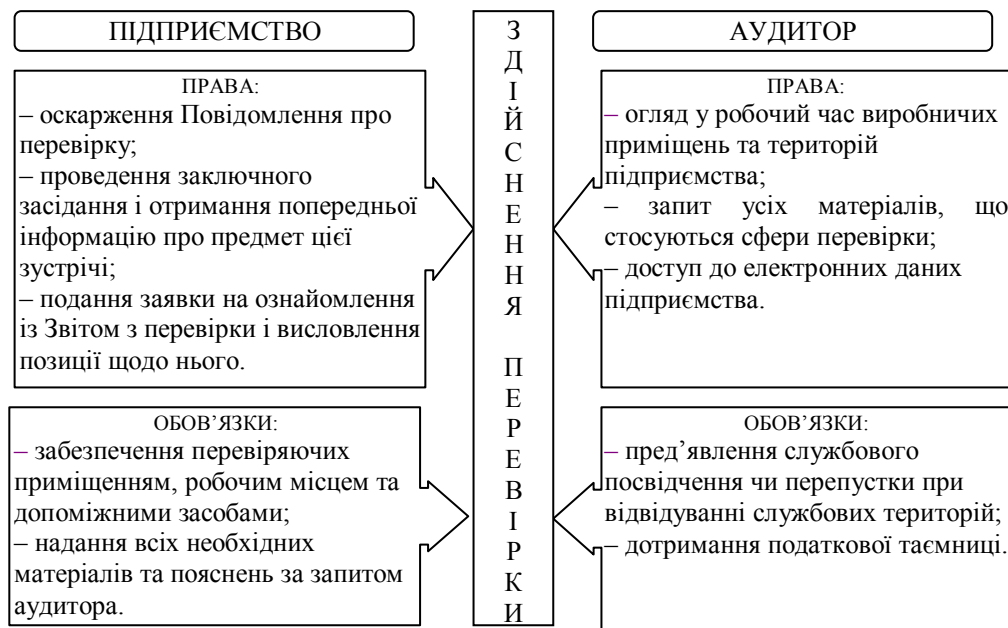


Рис. 2. Права та обов'язки сторін при проведенні митного аудиту у ФРН

Відповідно до рис. 2 аудитор має право на запит матеріалів, що стосуються сфери перевірки. До них відносять первинні документи, звітність підприємства, ділові папери, у тому числі в електронному вигляді. Крім того, до цього переліку включаються записи із систем відеоспостереження.

Персонал перевіряючих служб має дотримуватись податкової таємниці [4]. За порушення податкової таємниці передбачається дисциплінарна та кримінальна відповідальність. Податкова таємниця поширюється на суспільні, особисті, економічні, правові, громадські і приватні відносини фізичних та юридичних осіб.

Загальна схема проведення перевірок, що здійснюються Федеральним митним управлінням, наведена на рис. 3.

Відправним моментом проведення перевірки є вручення підприємству Повідомлення про перевірку [4]. Це документ, що містить інформацію про установу (орган), що здійснюватиме перевірку; посадових осіб, що проводитимуть перевірку; тип перевірки; правові підстави для здійснення перевірки; об'єкт перевірки, із зазначенням точного найменування особи чи підприємства; звітний період, за який здійснюється перевірка; сфера перевірки (які види податків, чи повернення надлишково сплачених сум, і обставини справи мають перевірятись; які операції підлягають перевірці).

Повідомлення про перевірку є адміністративним актом, який може бути оскарженим. Проте при поданні скарги на адміністративне рішення перевірка розпочинається незважаючи на скаргу. Перенесення терміну початку перевірки із цієї причини можливе лише коли представлена скарга задоволена Головним митним управлінням чи Фінансовим судом.

Термін початку перевірки може бути перенесений за заявою підприємства при наявності вагомих причин. До них згідно з Податковим кодексом ФРН належить хвороба платника податку чи осіб, що відповідають за проведення відповідних операцій на підприємстві.

Після встановлення дати початку перевірки обов'язково зустрічаються представники підприємства та посадові особи митного органу, уповноважені на здійснення перевірки. Працівники митного органу повинні інформувати підприємство про проведення перевірки та визначити перелік документів, файлів та інших матеріалів, які повинні бути передані їм на першому етапі.

Залежно від виду підприємства та обсягу необхідної інформації, встановлюється строк її надання. Цей період становить від 1 до 4 тижнів.

Для досягнення цілей перевірки посадові особи контролюючих органів можуть використовувати матеріали усіх прямо чи опосередковано задіяних в певних операціях учасників та при потребі вимагати надання інформації акціонерами, клієнтами, експедиторами.

Згідно Податкового кодексу [2] підприємство зобов'язане забезпечити перевіряючим доступ до своїх

електронних даних. За відмову у наданні такого доступу передбачено штраф у розмірі 25000 євро, за затримку доступу до даних передбачається штраф на суму 5000 євро. Доступ перевіряючих до даних може надаватись у такому форматі: безпосередній доступ, непрямий доступ, передача носіїв інформації.



Рис. 3. Послідовність проведення перевірок митними органами ФРН

При проведенні перевірки потрібно враховувати строк позовної давності для різних операцій, що належать до сфери перевірки. У німецькому законодавстві для операцій, що стосуються нарахування та сплати митних платежів переважну силу має законодавство ЄС, згідно з яким встановлено строк позовної давності 3 роки. Для операцій з підакцизними товарами строк позовної давності становить 1 рік, але при ухиленні від сплати податків продовжується до 10 років.

За результатами перевірки формується письмовий звіт з перевірки, який на прохання підприємства передається йому для ознайомлення та оцінки.

Якщо за результатами перевірки передбачено зміну бази оподаткування чи преференцій, підприємство має право на заключне обговорення, на якому можна ще раз узагальнити та обговорити конкретні висновки перевірки [2]. В обговоренні приймають участь представники підприємства та перевіряючі особи. Діалог може відбутися у формі заключного засідання з офіційним характером або, у разі відмови підприємства від заключного засідання, у формі завершальної розмови з неофіційним характером. При цьому підприємство може попросити відкоригувати факти або обставини, які, на його думку, представлені в звіті з перевірки у помилковому трактуванні.

Згідно Податкового кодексу Німеччини підприємство може висловити власну позицію стосовно звіту з перевірки і подати відповідне оскарження. Оскарження подається не проти звіту, а тільки проти прийнятих на основі перевірки рішень. Позиція підприємства щодо окремих результатів перевірки може включатись до Звіту з перевірки у вигляді додаткових пунктів.

При проведенні позапланової виїзної перевірки заключне обговорення не проводиться. Замість письмового звіту з перевірки підприємство отримає за результатами перевірки письмове повідомлення про найзначніші результати перевірки.

В рамках проведення митного аудиту перевіряючою особою визначається необхідність проведення дорозслідування чи відшкодування збитків. Визначення сум штрафів та санкцій не відноситься до компетенції аудитора. Його завдання полягає лише у зібранні інформації про підприємство і поданні звіту визначеної структури без оцінки. Після написання та будь-якого обговорення звіту з перевірки він перенаправляється у відповідні підрозділи Головних митних управлінь.

Якщо вже під час перевірки стали помітні повторні або особливо важкі порушення, аудитор зобов'язаний,

цю інформацію одразу ж переадресувати на компетентних посадових осіб. У деяких випадках передача виявленої інформації відбувається навіть після завершення перевірки. Ці органи (посадові особи), в свою чергу, повинні проінформувати зацікавлені підприємства, незалежно від виду та масштабів виявлених порушень, про ініціювання адміністративних чи кримінальних розслідувань.

Порушення в галузі міжнародного господарського права можуть бути класифіковані як проступки або злочини. Адміністративні правопорушення караються, як правило, штрафами. Кримінальні санкції застосовуються досить рідко, наприклад, при порушенні ембарго. В окремих одиничних випадках може бути застосоване позбавлення волі для керівництва або відповідальних осіб. При виявленні порушень у ході перевірки митними органами, крім накладення пені та штрафів, держава конфіскує не тільки отриманий прибуток, а весь оборот від здійсненої неправомірної угоди.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, Федеральне митне управління Німеччини здійснює документальні перевірки підприємств керуючись загальноєвропейськими та національними нормами. Ключові елементи їх проведення врегульовано на рівні ЄС, а саме принципи відбору підприємств для перевірки, строки позовної давності, принципи проведення перевірок. Окремі види та аспекти процедури перевірки деталізовано на національному рівні.

Аналізуючи досвід проведення перевірок митними органами Німеччини варто відмітити їх узгоджувальний характер, тобто прагнення досягти максимальної співпраці і взаєморозуміння між підприємством та митним органами; використання найсучасніших технічних засобів, технологій для здійснення контролю; мотиваційний характер, що проявляється у прагненні максимально заохотити підприємство до ведення ретельного обліку, розрахунку та сплати податків і зборів, через функціонування ефективних систем внутрішнього контролю.

Література

1. Modernisierter Zollkodex - Zollkodex der Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stuttgart.ihk24.de/>
2. Abgabenordnung Bundesrepublik Deutschland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dejure.org/gesetze/AO>
3. Informationen zur Zollprüfung, Außenwirtschaftsprüfung und Präferenzprüfungen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aachen.ihk.de/linkableblob/1440148/6./data/zollpruefung_aussenwirtschaftspruefung_praeferenzpruefungen-data.pdf?jsessionid=82ED851F21DAFE4B9E7B9507FDF518A9.repl2
4. Merkblatt – Betriebsprüfung Zoll Informationen zu Zoll-, Außenwirtschafts- und Präferenzprüfungen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1436657_merkblattb.pdf
5. Merkblatt über die wesentlichen Rechte und Mitwirkungspflichten bei der Durchführung einer Prüfung durch die Zollverwaltung [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://girinazw8.files.wordpress.com/2010/02/0683_merkblatt.pdf
6. Merkblatt über die wesentlichen Rechte und Mitwirkungspflichten von Pflichtigen bei Außenwirtschafts- und Marktordnungsprüfungen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ma-tax.de/A_H_P/fachthem/CustNews/201008/2010.08.03%20Merkblatt%200682.pdf

References

1. Modernisierter Zollkodex - Zollkodex der Union [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.stuttgart.ihk24.de/>
2. Abgabenordnung Bundesrepublik Deutschland [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://dejure.org/gesetze/AO>
3. Informationen zur Zollprüfung, Außenwirtschaftsprüfung und Präferenzprüfungen [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.aachen.ihk.de/linkableblob/1440148/6./data/zollpruefung_aussenwirtschaftspruefung_praeferenzpruefungen-data.pdf?jsessionid=82ED851F21DAFE4B9E7B9507FDF518A9.repl2
4. Merkblatt – Betriebsprüfung Zoll Informationen zu Zoll-, Außenwirtschafts- und Präferenzprüfungen [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1436657_merkblattb.pdf
5. Merkblatt über die wesentlichen Rechte und Mitwirkungspflichten bei der Durchführung einer Prüfung durch die Zollverwaltung [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://girinazw8.files.wordpress.com/2010/02/0683_merkblatt.pdf
6. Merkblatt über die wesentlichen Rechte und Mitwirkungspflichten von Pflichtigen bei Außenwirtschafts- und Marktordnungsprüfungen [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ma-tax.de/A_H_P/fachthem/CustNews/201008/2010.08.03%20Merkblatt%200682.pdf

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

УДК 336. 22: 622. 3

І.В. ФОКІНА

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПЛАТЕЖІВ ЗА КОРИСТУВАННЯ НАДРАМИ У ПРОВІДНИХ ГІРНИЧОДОБУВНИХ КРАЇНАХ

У статті розглянуто основні види податків на видобуток мінеральних ресурсів у провідних гірничодобувних країнах світу, визначено їх переваги та недоліки, проаналізовано особливості справляння роялті залежно від бази оподаткування; розроблено напрями визначення оптимального способу здійснення платежів за користування надрами.

Ключові слова: мінеральний податок, плата за користування надрами, роялті, надрокористування.

ANALYSIS OF PAYMENTS FOR SUBSOIL USE IN LEADING MINING COUNTRIES

Abstract – The purpose of the study is to provide a comprehensive, objective, and neutral analysis to solve the issue (at the level of the state and the extractive industries) about the advantages and disadvantages of mineral taxes and their various forms.

The article describes the main types of taxes on the extraction of mineral resources in the major mining countries, identified their strengths and weaknesses. The features of charging royalties are analyzed depending on the tax base, including production, cost, profit or revenue. Determined that the governments prefer methods that can generate a steady income, and the mining companies prefer methods based on the ability to pay. On this basis, offered the directions to determine the optimal way of royalties.

In determining the best way to calculate the royalty one must take into account the interests of the mining companies and the state. The best way of charging the mineral tax is one that is based on the ability to pay. So, the advantage has the royalty calculation method which is based on the profitability or revenue that can be applied to any type of mineral.

Keywords: mineral tax, subsoil, royalties, use of mineral resources.

Постановка проблеми. Основу світової практики оподаткування видобутку мінеральних ресурсів становить потенційна прибутковість і одержання економічних вигід при здійсненні цього виду діяльності. Потенціал, пов'язаний із видобутком природних ресурсів, стимулює приватні компанії до досліджень, розробок та експлуатації родовищ. У свою чергу, уряди, надаючи доступ до родовищ, переслідують свої соціально-економічні інтереси, зобов'язуючи надрокористувачів сплачувати податки.

У процесі визначення структури та природи податків усі гірничодобувні держави стикаються з проблемами формування і курсу державної політики у мінеральному секторі. Важливим питанням є рівень оподаткування при видобутку корисних копалин, який має бути оптимальним. Низькі ставки податків призведуть до утворення надприбутку у видобувних компаній, а підвищення ставок податків підірве їх стимул до проведення геологорозвідувальних робіт для розробки нових родовищ. Рівень оподаткування також впливає на міжнародні економічні відносини, конкурентоспроможність підприємств і галузей. У мінеральному секторі може діяти безліч різних видів податків. Кожен має свої переваги і недоліки у зв'язку з економічним коефіцієнтом корисної дії, розподілом ризиків між державою і компаніями, простотою адміністрування. Необхідність визначення оптимального способу справляння податків у мінеральному секторі зумовила вибір теми дослідження.

Дослідження виконано в рамках наукового проекту «Модернізація гірничодобувної промисловості» Інституту економіки промисловості НАН України (номер держреєстрації 0113U004370).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічною основою дослідження є праці зарубіжних учених у сфері застосування мінеральних податків у гірничодобувних країнах світу [1-7]. За результатами аналізу публікацій визначено специфіку оподаткування мінерального сектору у провідних гірничодобувних країнах світу, виявлено загальні риси і тенденції розвитку системи надрокористування. Узагальнення світового досвіду дозволило конкретизувати напрями визначення оптимального способу здійснення платежів за користування надрами.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в забезпеченні всебічного, об'єктивного і нейтрального аналізу для вирішення питання (на рівні держави і видобувних галузей) про переваги й недоліки мінеральних податків та їх різних форм.

Для досягнення поставленої мети необхідно проаналізувати особливості справляння роялті у провідних гірничодобувних країнах світу, які видобувають мінеральні ресурси; розглянути переваги та недоліки певних видів роялті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш поширеними платежами у світовій практиці оподаткування видобувних галузей є роялті – плата за розробку і видобуток природних ресурсів, що визначається як відрахування від об'ємів або вартості видобутих підприємством корисних копалин. Роялті виплачуються з початку виробництва, легко контролюються і гарантовано приносять дохід державі, збільшуючи середні та граничні витрати видобутку мінеральних ресурсів [5].

Більшість гірничодобувних держав використовують у своїй практиці роялті (Австралія, США, Індія, Китай та ін.). Однак існують країни, що не застосовують роялті, а покладаються замість цього тільки на загальний податок на прибуток (Гренландія, Мексика, Швеція, Зімбабве), прагнучи створити сприятливі умови для залучення інвестицій на глобальному конкурентному ринку. Держави, які використовують роялті, застосовують різні методи їх справляння, що базуються на основі обсягів виробництва, вартості, прибутку або доходу. Деякі з них використовують гібридні системи, які об'єднують кілька методів.

Види роялті різні, деякі з них відносно прості для оцінки та моніторингу, а інші більш трудомісткі. У будь-якому разі при виборі того чи іншого способу роялті необхідно враховувати адміністративні наслідки їх стягнення.

В оцінці роялті важливим є вибір способу справляння: специфічний (окремо для кожного виду корисної копалини) або універсальний, який передбачає єдність системи, застосованої до всіх корисних копалин. Історично багато країн використовували систему роялті, при якій кожен вид корисної копалини розраховувався індивідуально. Недоліком було існування безлічі положень, що враховують різноманітність особливостей обліку різних корисних копалин. Але переваги методу оцінки окремо для кожного мінерального ресурсу незаперечні, оскільки він може бути адаптований до маркетингу, фізичних властивостей, рентабельності видобутку такого виду корисних копалин. Однак тут можуть виникнути труднощі, пов'язані з ресурсами, які містять кілька мінералів, наприклад, концентрати. Крім того, детальна оцінка властивостей конкретного мінералу у всіх концентратах може швидко застарівати при впровадженні нових технологій. У цих випадках деякі країни встановлюють ставки роялті залежно від фіксованої ціни, але такий метод потребує внесення поправок при зміні ринкової ціни в результаті впливу інфляції. У країнах, де прийняті системи розрахунку роялті для кожного мінералу, законодавчо закріплені певні його характеристики: класи і ціни, а також відсоток вмісту мінералу в концентраті. Хоча багато країн відмовилися від підходу, при якому кожен тип мінералу має

свої специфічні роялті, цей підхід, як і раніше, використовується в деяких гірничодобувних країнах світу.

Переважаючі методи оцінки, пристосовані для кожного окремого виду корисної копалини, використовуються країнами з безліччю шахт, які здійснюють видобуток різноманітних ресурсів, із розвинутою податковою владою і системою внутрішнього аудиту, наприклад, Австралія та США. Якщо основу оцінки становить рентабельність, а не фізичні властивості мінералу, то однією з переваг таких роялті є те, що вони можуть бути застосовані до будь-якого типу мінералу без необхідності диференціації між видами корисних копалин. Оскільки вони засновані просто на доходах і витратах, процедура обчислення може бути однаковою для всіх типів і розмірів шахт.

Незалежно від прийнятої системи стягування роялті (унікальної для всіх мінеральних ресурсів, які видобуваються, або специфічної для кожного окремо) у світовій практиці застосовуються три види роялті, що поділяються за базою оподаткування [3].

1. Роялті на основі одиниці обсягу (Unit-based royalties). Розраховуються виходячи з одиничного об'єму або ваги (кубометр або тонна). Застосовуються, насамперед, до однорідних індустриальних мінералів (пісок, гравій, булижник, вапняк) або таких, що продаються оптом (вугілля, залізна руда, сіль, фосфат, сірка). Роялті, які базуються на одиниці обсягу, порівнянні з більшістю інших методів оцінки, при яких до розрахунку не беруться витрати, у результаті яких мінерал має зовсім іншу внутрішню вартість.

2. Роялті на основі вартості (Value-based royalties). Найбільш поширений спосіб, при якому роялті залежать від вартісного значення корисної копалини, що видобувається. Для таких значень застосовують адвалорні ставки, які можуть бути єдиними для всіх продажів або можуть змінюватися за змінною шкалою залежно від обсягу або кумулятивної вартості реалізованих мінералів. Вартісні роялті виплачуються незалежно від одержання прибутку шахтою, також як і обсягові роялті, проте на відміну від них вартісні роялті можуть коливатися за цінами. Коли ціни високі, уряд матиме більший дохід, ніж при низьких цінах. Вважається, що вартісні роялті простіше обчислити, але часто це не так. Ступінь складності залежить значною мірою від того, як визначається значення. Якщо значення визначається просто як дохід, отриманий від продажу (валова вартість, рахунки-фактури), то розрахунок простий. Однак значення, отримане від продажів, може бути нижчим порівняно з ринковою вартістю при трансферному ціноутворенні, продажу за заниженими цінами всередині вертикально інтегрованих компаній, недостатньо ефективному прогнозуванні щодо ф'ючерсних контрактів, довгострокових договорів купівлі-продажу, де ціни не синхронізовані на ринку. Тому деякі країни перейшли до більш складних систем, які враховують гіпотетичну ринкову вартість (залежно від біржової ціни, довідкової ціни на окремі речовини, що містяться в мінералі тощо). Також складнощі виникають при необхідності виключення витрат, безпосередньо не пов'язаних із видобутком корисних копалин або збагаченням. Найбільш поширеним способом є виключення з продажної вартості витрат на транспортування, страхування, маркетинг, обробку.

3. Роялті на основі прибутку і доходів (Profit-based and income-based royalties). Більшість інвесторів підтримують системи оподаткування, засновані на платоспроможності, тобто певною мірою на рентабельності або скоригованому доході. Обсягові та вартісні роялті не беруть до уваги відносну прибутковість операції, оскільки вони залежать від обсягів виробництва або вартості виробленої або реалізованої продукції. Адвалорні роялті в чистому вигляді базуються тільки на вартості. З метою економічної обґрунтованості вони мають бути скориговані на суму витрат, не пов'язаних із виробництвом.

Багато країн формують концепції оподаткування виходячи з оцінки роялті, заснованої на здатності платити. Підходи розрізняються, але основа концепції полягає в тому, що при виробництві мінералів деякі допустимі витрати (капітальні витрати, витрати виробництва, витрати на маркетинг, транспортні витрати, витрати на обробку, витрати щодо страхування) мають бути взяті до уваги.

Дослідження свідчать [1, 2, 3, 4], що у світовій економіці використовується широке розмаїття підходів до стягування мінерального податку без чіткої тенденції до глобальної конвергенції (табл. 1).

Таблиця 1

Система платежів за надра у провідних гірничодобувних країнах світу

Країна	Назва мінерального податку	Рівень ¹	База	Ставка	
				залізна руда	вугілля
1	2	3	4	5	6
Австралія	1) роялті; 2) рентний податок на мінеральні ресурси	1) рівень штатів; 2) федеральний	1) вартість видобутих корисних копалин; 2) гірничий прибуток	1) 6,5-7,5%; 2) 22,5%	1) 7,0-10,0%; 2) 22,5%
Бразилія	компенсація за експлуатацію надр	федеральний	скоригований дохід	2,0%	2,0%
Індія	1) роялті; 2) орендна плата	рівень штатів	1) обсяг виробництва; 2) площа шахти	1) 10,0%; 2) 1.000 рупій за га	1) від 55 рупій +5,0% до 130 +5,0%; 2) 1.000 рупій за га
Казахстан	податок на видобуток корисних копалин	державний	вартість корисних копалин	2,8%	0%

1	2	3	4	5	6
Канада ²	1) гірничий податок Квебека; 2) гірничий податок Британської Колумбії; 3) гірничий податок Онтаріо	провінції	скоригований прибуток до сплати податків	1) 16,0%; 2) 2,0 -13,0%; 3) 5,0- 10,0%	1) 16,0%; 2) 2,0-13,0%; 3) 5,0-10,0%
Китай	1) ресурсний податок; 2) компенсаційний податок; 3) плата за право розвідки та експлуатації	державний	1) обсяг видобутку; 2) виручка; 3) площа території	1) 10-25 юанів за тону; 2) 0,5 -4,0%; 3) тверда ставка ³	1) 2-8 юанів за тону; 2) 0,5-4,0%; 3) тверда ставка ³
Російська Федерація	податок на видобуток корисних копалин	федеральний	1) вартість; 2) кількість корисних копалин	4,8%	11-57 рублів за 1 тону
США	1) роялті федеральних земель; 2) податок на чистий дохід; ⁴ 3) інші	федеральний рівень штатів рівень штатів	1) оборот; 2) скоригований прибуток до сплати податків; 3) скоригований прибуток до сплати податків	1) 0%; 2) 2,0-5,0%; 3) 2,0-5,0%	1) 8,0-12,5%; 2) 2,0-5,0%; 3) 2,0-5,0%
Україна	платежі за користування надрами	державний	вартість корисних копалин	1,5 -3,5% залежно від збагачення	0,4-1% залежно від марки
Чилі	специфічний гірничий податок	державний	скоригований прибуток до сплати податків	0 -14,0%	0 -14,0%
Південна Африка	роялті	державний	скорегований дохід	0,5 -7,0%	0,5 -7,0%

¹ Мається на увазі рівень управління залежно від адміністративного устрою, на якому приймаються рішення щодо порядку обчислення і сплати платежів за надра.

² Інформація наведена для трьох основних провінцій.

³ Плата за право розвідки – протягом перших трьох років 100 юанів / км² на рік і додатково 100 юанів / км² на рік, починаючи з четвертого року, але не вище 500 юанів на рік. Плата за право експлуатації – 1000 юанів / км² на рік. Існують пільги для підприємств з іноземними інвестиціями, провідними технологіями.

⁴ Валова виручка за вирахуванням відрахувань на вартість видобутку, транспортні витрати, маркетинг і доставку мінералів, страхування, амортизацію.

Як свідчить аналіз, система платежів за надра у провідних гірничодобувних країнах світу відрізняється в кожній країні, починаючи від назв мінерального податку та закінчуючи ставками й особливостями його сплати. Способи розрахунку роялті на основі вартості та прибутку, визначені в різних країнах, значно різняться, і необхідно дотримуватися обережності при порівнянні ставок роялті. Відсутність подібності між роялті в різних країнах пов'язана з тим, що кожна держава є унікальною за своєю власною правовою системою, історією, політичним устроєм, економічними інтересами.

Слід відзначити, що ставки податків є вищими, якщо базою оподаткування служить чистий прибуток (ставки податку від 10%); якщо в розрахунку прийнято вартість видобутих корисних копалин, то ставки нижче (0%-10%). У різних країнах ставки встановлюються залежно від різних умов. Наприклад, в Австралії разом з адвалорними ставками застосовуються тверді ставки за тону для бурого вугілля, зміни ставок залежать від ціни вугілля, що видобувається (при ціні до 100 доларів застосовується ставка 7%, понад – 10%), також існують залежності від експорту [1]. У Росії діють тверді ставки залежно від марки вугілля. В Україні донедавна були встановлені тверді ставки за тону вугілля з розподілом залежно від марок вугілля. У даний час базою оподаткування платежів за надра виступає вартість, але за умови, що сума платежу за ставкою від вартості не повинна бути нижче суми із застосуванням твердих ставок. Багато країн із добре розвинутою гірничодобувною промисловістю диференціюють методи і ставки роялті між видами корисних копалин. Інші країни використовують більш одноманітний підхід, при якому всі мінерали, або, принаймні, їх класи, оподатковуються однаково. Важливим питанням для державних директивних органів є розподіл роялті. У деяких країнах мінеральний податок розподіляється на регіональному рівні, а в інших частина роялті надходить до державного бюджету.

Необхідно також підкреслити, що в гірничодобувних країнах використовуються інструменти податкової системи, які заохочують розвідку і видобуток мінеральних ресурсів. Широкого застосування набула система податкових пільг для виробників сировини у вигляді знижених податкових ставок, прискореної амортизації, знижки на виснаження капіталу і надр [5; 6; 7, с. 95]. Надаючи різні преференції у мінеральному секторі, уряди спираються на те, що гірничодобувна промисловість є особливо ризикованим видом діяльності; частково через тривалий період розвитку більшості нових шахт, починаючи від ведення дослідницьких робіт і до отримання першого прибутку від

видобутку, що пов'язано зі складнощами прогнозування та розвитку всіх можливих технічних, геологічних й економічних проблем. Крім того, основна частина мінерально-сировинних ринків вельми нестабільна протягом економічного циклу, пов'язаного з широким коливанням цін. Коли світова економіка перебуває на підйомі, ціни можуть бути у два-три рази вищими, ніж у періоди повільного зростання або зниження. У результаті обсяг прибутку може значно відрізнятись для окремих гірничодобувних компаній з часом. Вони також значно різняться в будь-якій точці в часі серед гірничодобувних компаній. Деякі шахти можуть процвітати, у той час як інші будуть збитковими навіть у періоди високих цін.

Висновки. Отже, уряди і видобувні компанії мають різні цілі та переваги при сплаті роялті. Уряди зазвичай використовують методи, які є стабільними, справедливими, здатні генерувати постійний дохід, прості в адмініструванні. Інвестори вважають кращими методи, засновані на платоспроможності, які дозволяють оперативного відновлювати капітал, реагувати на цінові спади на ринку, не впливають на виробничі рішення. Але і держава, і інвестори надають перевагу податковим системам із високим рівнем прозорості. Очевидно, що прості методи розрахунку роялті переважають.

Ключові політичні рішення при проектуванні системи роялті полягають у визначенні ступеня, в якому система розрізнятиме їх типи. Переваги специфічного методу роялті для кожного мінералу полягають у тому, що він може бути адаптований до маркетингу, фізичних властивостей і відносної рентабельності такого виду корисних копалин. Більшість систем із відмінностями між типами мінералів вважаються прозорими, тому що вони не покладаються на адміністративні інтерпретації. Проте в системах, що не розрізняють типи мінералів, також є переваги, пов'язані з видобутком мінеральних ресурсів, які мають домішки різних речовин. У такому випадку одну з явних переваг має спосіб розрахунку роялті виходячи з рентабельності або доходу, які можуть застосовуватися до будь-якого типу мінералу.

При визначенні оптимального способу розрахунку мінерального податку необхідно враховувати інтереси видобувних компаній і держави, на користь якої сплачуються податки. Роялті, що залежать від обсягу виробництва і вартості, мають бути виплачені надкористувачем незалежно від розмірів прибутку, але таке виробництво може бути недостатньо прибутковим, особливо на початкових і завершальних стадіях. Тому найбільш оптимальним способом справляння мінерального податку є той, що базується на здатності платити.

При подальшому розвитку та реформуванні системи платежів за видобуток корисних копалин в Україні доцільно орієнтуватися на позитивний досвід зарубіжних гірничодобувних країн, податкові системи яких збалансовані та задовольняють потреби і надкористувачів, і держави.

Література

1. Bowie C. A review of mining royalties in Australia [Електронний ресурс] / Craig Bowie // Minter Ellison. – Режим доступу: http://www.minterellison.com/Pub/A/20090409_miningRoyalties/
2. Gundewar C.S. Mineral Royalties / [C.S. Gundewar, R.N. Meshram, P.A. Verghese et al.]. – Nagpur: Government of India, Ministry of Mines, Indian bureau of mines, 2011. – 73 p.
3. Otto J. Mining royalties: a global study of their impact on investors, government, and civil society / [J. Otto, C. Andrews, F. Cawood et al.]. – Washington: World Bank, 2006. – 297 p.
4. Ralbovsky S.F. Corporate income taxes, mining royalties and other mining taxes. A summary of rates and rules in selected countries [Електронний ресурс] / Stephen F. Ralbovsky // PWC, 2012. – 52 p. – Режим доступу: http://www.pwc.com/en_GX/gx/energy-utilities-mining/publications/pdf/pwc-gx-mining-taxes-and-royalties.pdf.
5. Анализ основных положений системы недропользования в зарубежных странах [Електронний ресурс] // ФГУ Центр "СРП – НЕДРА". – Режим доступу: <http://www.duma.gov.ru>.
6. Коренев А.В. Современное состояние добывающих отраслей и энергетики США / А.В. Коренев, В.И. Соколов // США-Канада. – 2007. – № 12. – С. 17-36.
7. Соколов В.И. Природопользование в США и Канаде: экономические аспекты / отв. ред. Л.Н. Карпов. – М.: Наука, 1990. – 160 с.

References

1. C. Bowie. A review of mining royalties in Australia – A company Minter Ellison web resource. http://www.minterellison.com/Pub/A/20090409_miningRoyalties/
2. C.S. Gundewar, R.N. Meshram, P.A. Verghese et al. Mineral Royalties. Government of India, Ministry of Mines, Indian bureau of mines, 2011, 73 p.
3. J. Otto, C. Andrews, F. Cawood et al. Mining royalties: a global study of their impact on investors, government, and civil society. World Bank, 2006, 297 p.
4. S.F. Ralbovsky. Corporate income taxes, mining royalties and other mining taxes. A summary of rates and rules in selected countries – A company PWC web resource. http://www.pwc.com/en_GX/gx/energy-utilities-mining/publications/pdf/pwc-gx-mining-taxes-and-royalties.pdf.
- 4.1. Analiz osnovny'x polozhenij sistemy' nedropol'zovaniya v zarubezhny'x stranax. A company FGU Centr "SRP - NEDRA" web resource. <http://www.duma.gov.ru>.
5. Korenev A.V., Sokolov V.I. Sovremennoe sostoyanie doby'vayushhix otraslej i e'nergetiki SSHA, SSHA - Kanada, 2007, No.12, pp. 17-36.
6. Sokolov V.I. Prirodopol'zovanie v SSHA i Kanade: e'konomicheskie aspekty'. Ed. by L.N. Karpov. Moscow, Nauka, 1990. – 160 p.

Рецензія/Peer review : 30.7.2013 р. Надрукована/Printed :25.9.2013 р.

РОЛЬ СІЛЬСЬКИХ ЖІНОК В РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ

Досліджено характер та значимість цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) в умовах глобалізації. Проведено аналіз досягнутих соціальних та економічних індикаторів світового розвитку. Доведено збереження гендерних бар'єрів подальшого прогресу в реалізації ЦРТ. Здійснено оцінку ролі сільських жінок в забезпеченні виконання завдань щодо зменшення бідності та поширеності голоду, просування людського розвитку, сталості природокористування та міжнародного партнерства.

Ключові слова: гендер, жінки, сільське господарство, цілі розвитку тисячоліття.

N. KUTSMUS

Zhitomir national agroecological university

THE ROLE OF RURAL WOMEN IN MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS REALIZATION

The nature and importance of the Millennium Development Goals (MDGs) in the context of globalization are investigated. The analysis of the achieved social and economic indicators of global development is conducted. Existing gender barriers to further progress in the implementation of the MDGs is proved. The rural women role in maintenance tasks to reduce the prevalence of hunger and poverty, promote human development, environmental sustainability and international partnerships is estimated. The necessity of gender equality providing through economic empowerment of rural women as the principle of strengthening the agriculture position in the global development is argued.

Key words: gender, women, agriculture, Millennium development goals.

Постановка проблеми. Архітектоніка сучасного світу та відсутність тотожної альтернативи глобалізації світового суспільства забезпечують невпинне просування глобалістичної філософії розвитку світової економіки. Глобалізація в її сучасному варіанті призводить до “переформатування” структури світу, а в результаті цього – до коригування національних систем державного управління, зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, що породжує суцільну взаємозалежність світу, яка і складає основу його функціонування [1]. Зростаюча взаємозалежність уніфікує й стандартизує умови та фактори розвитку окремих країн світу, сприяючи тим самим тісній взаємодії у політичній, економічній, соціальній та екологічній сферах, встановленню спільних пріоритетів та ідеалів розвитку. Всеосяжність глобалізаційної філософії розвитку чітко пов'язана з такими її перевагами, як швидке економічне зростання, підвищення рівня життя, прискорення інновацій та поширення технологій і управлінських навичок, створення нових економічних можливостей для окремих осіб і країн. Водночас, важливо підкреслити не лише політико-економічну безповоротність процесу глобалізації, а й її соціальну цінність з точки зору сприяння сталому розвитку. В означеному контексті свідченням глобалізаційної природи розвитку світового суспільства та економіки виступає затвердження цілей розвитку тисячоліття, що відбулося у 2000 р. на саміті Тисячоліття Організації об'єднаних націй за участю 189 держав, які взяли на себе зобов'язання зменшити до 2015 р. рівень бідності у світі в два рази [2]. Незважаючи на глобальний характер встановлених цілей, їх практична реалізація потребує, в першу чергу, повноцінного використання людського капіталу, носіями якого рівнозначно виступають чоловіки та жінки.

Аналіз останніх досліджень. Сучасні проблеми розвитку світової економіки та суспільства активно досліджуються такими зарубіжними та вітчизняними вченими, як Айбен Р., Астапенко Т., Балакірева О., Вайс Т., Гарнак А., Гіббонс М., Головенько В., Грицевич І., Джолі Р., Дмитрук Д., Еммерай Л., Кілі Дж., Кокорин А., Круглашов А., Озимок І., Осташко Т., Рейніке В., Руссу В., Сафонов Г., Скотт П., Стоун Д., Тої Дж., Шейтер М., Шорт К. та інші. Значимість сформульованих цілей розвитку тисячоліття як інструменту глобального розвитку підтримують у своїх працях Бредфорд С., Джолі Р., Кенні К., Клеменс М., Кросетте Б., Майлок-Браун М., МакАртур Дж., Мосс Т., Сайдінг С., Сакс Дж., Фукуда-Пар С., Хюльм Д. Група дослідників сконцентрована на особливостях методології та практики інтеграції гендеру в моделі економічного розвитку (Анкер Дж., Анрікез Г., Берер М., Бовуар С., Бок Б., Брайтон В., Деджі О., Делі К., Кімел М., Колінз Дж., Літл Дж., Міллер К., Пачі П., Разаві С., Сакс К., Сен Ж., Тейлор Ч., Хартл М., Чадороу Н., Чен М.). Разом з тим, особливості позиціонування сільських жінок в умовах можливостей та викликів розвитку сільських територій, необхідність обґрунтування напрямів активізації їх участі та повноцінного використання потенціалу з метою досягнення ЦРТ потребують подальших досліджень як у теоретико-методологічному, так і прикладному розумінні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка внеску сільських жінок в досягнення визначених пріоритетів глобального розвитку та обґрунтування необхідності подальшої “гендеризації” світового економічного розвитку, що обумовлюється активізацією ролі сільських жінок в соціально-економічних процесах, доведеною необхідністю формування гендерно чутливого середовища для соціально-економічного зростання, а також позиціонування жінок як ключової цільовою групи в контексті реалізації ЦРТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілі розвитку тисячоліття – це своєрідна глобальна угода щодо скорочення бідності і людських поневірянь з історично безпрецедентними темпами в рамках спільних дій. Вона відрізняється від усіх інших глобальних обіцянок щодо скорочення масштабів бідності завдяки всеосяжному характеру і систематичності зусиль, що використовуються для її фінансування, імплементації, моніторингу та захисту [3, с. 2]. Поряд зі зменшенням бідності та поширеності голоду, ці зобов'язання передбачають одночасне просування людського розвитку, сталості природокористування та міжнародного партнерства, а також чіткого дотримання рівності в правах жінок та чоловіків (табл. 1).

Структуризація цілей та завдань розвитку тисячоліття

Цілі	Завдання
Ліквідація крайньої бідності та голоду	Скорочення до 2015 р. в два рази порівняно з 1990 р. кількості людей, доходи яких складають менше ніж 1 долар США на день.
	Скорочення до 2015 р. в два рази порівняно з 1990 р. кількості людей, що потерпають від голоду.
Забезпечення отримання загальної початкової освіти	Забезпечення до 2015 р. можливостей для здобуття хлопчиками та дівчатками у всьому світі початкової шкільної освіти.
Просування гендерної рівності та уповноваження жінок	Подолання гендерного диспаритету в початковій та середній освіті до 2005 р. та у всіх інших рівнях освіти до 2015 р.
Зменшення дитячої смертності	Зменшення до 2015 р. на 2/3 порівняно з 1990 р. смертності дітей до 5 років.
Покращення здоров'я матерів	Зменшення до 2015 р. материнської смертності на 3/4 порівняно з 1990 р.
Боротьба з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями	Зупинити до 2015 р. поширення ВІЛ / СНІДу та сприяти зменшенню його захворюваністю.
	Зупинити до 2015 р. поширення малярії та інших захворювань і сприяти зменшенню їх захворюваністю.
Забезпечення екологічної сталості	Інтеграція принципів сталого розвитку у політику та програми дій держав, а також зупинення процесів втрати природних ресурсів.
	Скорочення у два рази частки людей, що не мають постійного доступу до якісної питної води.
	Добитися до 2020 року значного поліпшення життя щонайменше 100 мільйонів мешканців нетрів.
Становлення глобального партнерства заради розвитку	Розвиток відкритої, базованої на засадах права, недискримінаційної, торговельної та фінансової системи.
	Допомога в задоволенні особливих потреб найменш розвинених країн.
	Доступ до ринків.
	Комплексне вирішення проблем боргів найменш розвинених країн за допомогою національних та міжнародних заходів.
	Спільно з країнами, що розвиваються розробляти та реалізовувати стратегії забезпечення доступною та продуктивною зайнятістю для молоді.
	Спільно з фармацевтичними компаніями забезпечувати доступність основних недорогих лікарських засобів в країнах, що розвиваються.
В партнерстві з приватним сектором зробити доступними переваги нових технологій, особливо інформаційних та зв'язку.	

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Отримані результати імплементації ЦРТ у соціальній сфері значною мірою були доповнені і економічними. Разом з тим, у 2012 р. у світі близько 870 млн осіб все ще потерпали від голоду [5, с. 14]. Тренди у подоланні “вразливої” зайнятості також виявилися дуже повільними, оскільки її частка для країн, що розвиваються, протягом останніх двох десятиліть скоротилася лише на 9% – з 67 % у 1990 р. до 58 % у 2010 рр. Зазначені умови зайнятості властиві переважно жінкам та молоді, що найчастіше долучені до низькооплачуваних робіт з відсутністю належного соціального захисту (рис. 1).

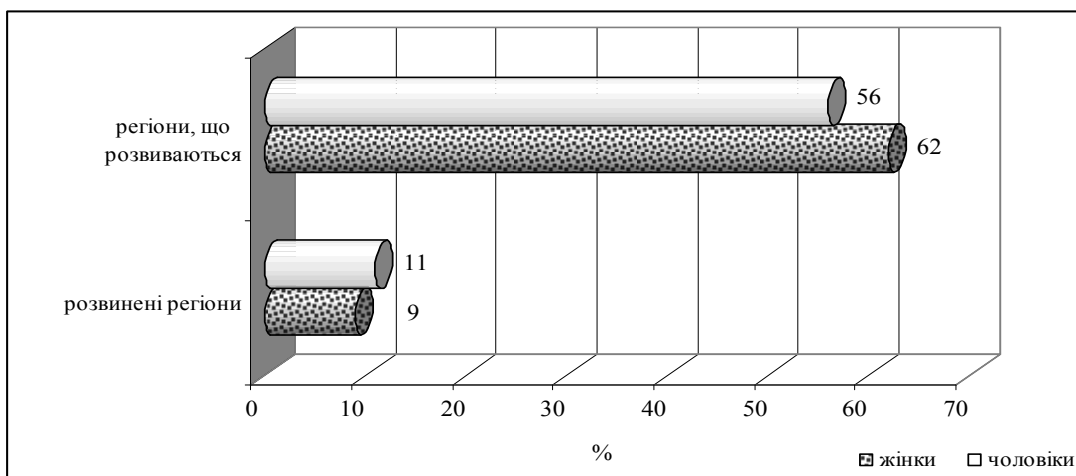


Рис. 1. Частка жінок та чоловіків, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю або неоплачуваних працівників у сімейному бізнесі, у загальній структурі зайнятості в 2011 р., %

Джерело: за даними [4, с. 10].

Необхідно відзначити, що серед найменш реалізованих виступає ціль, пов'язана з просуванням гендерної

рівності та уповноваженням жінок. Так, гендерна нерівність зберігається, внаслідок чого жінки дискриміновані у сфері освіти, працевлаштування, економічних прав та прийняття управлінських рішень. Це суттєво знижує результативність досягнення інших цілей, що значною мірою залежать від реальних прав та можливостей представниць жіночої статі. Як наслідок, висунання проблеми гендерної рівності серед цілей розвитку тисячоліття, зважаючи на її соціально-правову та історико-культурну природу, пояснюється позицією переважної більшості жінок у світі, особливо сільських, на межі вибору між виробництвом та суспільним відтворенням, економічною діяльністю та забезпеченням добробуту, тобто між економічним зростанням та людським розвитком. Більш того, економічні умови переважної більшості країн світу обумовлюють необхідність поєднання жінками обох сфер діяльності [1, с. 20]. Як наслідок, участь жінок та зростання їх соціально-економічного уповноваження в процесах розвитку є однією з ключових серед ЦРТ та, водночас, імперативом як сучасної теорії, так і практики здійснення різних напрямів політики розвитку. Незважаючи на це, дискусивним залишається питання практичної імплементації гендерної рівності: так, проекти, зосереджені на жінках, – мікрокредитування та кооперація, створення нових активів і нарощування потенціалу громад тощо – не передбачають реальних можливостей щодо контролю ними вже існуючих ресурсів. А тому істинна гендерна рівність повинна базуватися на системі вже сформованих відносин, аналогічно як і на тих, що вибудовуються з урахуванням принципів гендерно чутливого середовища. Зазначене вказує на необхідність оцінки та належного визнання значимості жінок, зокрема, сільських, як у процесах розвитку в цілому, так і по відношенню до реалізації ЦРТ зокрема.

Сільські жінки відіграють ключову роль у забезпеченні добробуту домашніх господарств і громад, продовольчої безпеки та харчування, створенні доходів, поліпшенні засобів до існування, розвитку сільського господарства та локальної економіки, що в цілому забезпечує сприятливі умови для загально економічного зростання. При цьому саме сільські жінки найчастіше стикаються з різними структурними обмеженнями, що перешкоджають повноцінному використанню їх прав і можливостей. Складність позицій сільських жінок в економічній діяльності пояснюється також нижчим, порівняно з містами, рівнем розвитку інфраструктури, ustalеними соціальними нормами, згідно з якими вони мають стійкі обмеження у сфері оплачуваної зайнятості. В таких умовах жінки виконують значно більший обсяг робіт у домогосподарстві, ніж чоловіки. Так, наприклад, в сільській місцевості Гвінеї на заготівлю дров та води жінки витрачають в двічі більше часу, ніж чоловіки, в Малаві – у вісім разів [7, с. 62]. В результаті цього формальна жіноча зайнятість у сільському господарстві, як головній системоутворюючій галузі сільської економіки, є порівняно нижчою (табл. 2).

Таблиця 2

Частка економічно активних жінок, зайнятих у сільському господарстві у 1980–2010 рр., %

Регіони світу	Частка економічно активних жінок, зайнятих у сільському господарстві			Частка жінок серед економічно активного населення, зайнятого у сільському господарстві		
	1980 р.	1995 р.	2010 р.	1980 р.	1995 р.	2010 р.
Світ	53,5	48,7	42,0	40,4	41,9	42,7
<i>Регіони, що розвиваються</i>						
Африка	78,8	70,9	62,2	44,3	46,4	48,5
Латинська Америка та Карибський басейн	20,6	11,2	7,4	18,6	18,1	20,9
Азія (за виключенням Японії)	76,0	67,5	57,6	40,7	42,5	42,6
Океанія (за виключенням Австралії та Нової Зеландії)	80,5	73,3	67,0	43,8	49,1	52,0
<i>Розвинені регіони</i>						
Азія та Океанія	12,4	5,7	2,5	45,4	42,7	40,8
Європа	17,5	8,6	4,1	44,9	37,5	32,4
Північна Америка	2,1	1,3	1,0	22,5	24,4	28,9

Джерело: побудовано за даними [6, с. 110–125].

Участь жінок у сільськогосподарському виробництві в якості неоплачуваної робочої сили підкреслює необхідність розробки гендерно чутливих політики та програм сільськогосподарського розвитку, що враховували б потреби, інтереси та існуючі обмеження жінок. Такий підхід до програмування сільського розвитку здатний забезпечити подолання існуючих структурних бар'єрів у доступі жінок до виробничих ресурсів, удосконалення фінансової системи з метою задоволення потреб сільських жінок-підприємців та виробників, що сприятиме їх переходу у більш продуктивні сектори економіки. Також правомірно стверджувати, що поліпшення доступу сільських жінок до виробничих ресурсів є одним з головних напрямів розв'язання проблеми голоду. Практика засвідчує, що вирівнювання можливостей доступу до виробничих ресурсів між чоловіками та жінками здатне підвищити продуктивність господарств на 20–30 %, що, в свою чергу, може зменшити кількість голодуючих у світі на 12–17% [6, с. 6].

Критично важливою слід вважати також і роль жінок, особливо сільських, у розв'язанні проблеми дитячої смертності, природа якої пов'язується як з об'єктивними чинниками – якістю медичного обслуговування, стан навколишнього середовища в ареалі проживання, так і суб'єктивними – рівень економічного добробуту родини, доступність та якість харчування, елементарна медична освіченість батьків і т.д. Наявні умови, зокрема, і в гендерному розумінні, у більшості регіонів світу спричиняють значно вищий рівень дитячої смертності саме на сільських територіях. Так, дитяча смертність в сільських регіонах перевищує показники міст у 2,1 разу в Північній

Африці та Західній Азії, в 1,8 разу – у Східній та Південно-Східній Азії, в 1,7 разу – в Латинській Америці та Карибах, в 1,4 разу – в Суб-Сахарній Африці, Кавказі та Центральній і Південній Азії [4, с. 28].

Високий рівень бідності сільського населення, а також традиційна гендерна диференціація бідних на користь чоловіків призвели до того, що жінки становлять близько 2/3 серед 796 млн неписьмених осіб у світі, більшість з яких проживають саме на сільських територіях [9], а серед сільських дівчаток лише 39 % відвідують середню школу [4, с. 18]. Зазначене не лише свідчить про несприятливе положення сільських жінок, особливо в країнах, що розвиваються, а й про збереження передумов для подальшого обмеження їх перспектив для працевлаштування та розвитку економічних можливостей на майбутнє. Незважаючи на це, жінки, усвідомлюючи значимість природних ресурсів для добробуту сільських домогосподарств, більш бережно відносяться до стану навколишнього середовища. Крім того, жінки-фермери меншою мірою використовують пестициди, хімічні добрива, генетично модифікований насіннєвий матеріал, гормональні препарати у тварин [10, с. 437]. Вони активно залучені до органічного виробництва, зокрема, у 17 разів частіше вдаються до адаптації органічних методів ведення сільського господарства [11, с. 49–52]. Зазначене підтверджує домінуючість та провідне значення сільських жінок у збереженні та забезпеченні сталого розвитку навколишнього природного середовища.

В цілому, вагомість ролі сільських жінок в реалізації ЦРТ підкреслюється також і увагою зі сторони країн-донорів, які фінансово підтримують їх досягнення. Зокрема, згідно досліджень 23 країн-членів ОЕСР, у 2007–2008 рр. на забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок в економіці ними було виділено 4,6 млрд дол. США, з яких 42 % відведено на сільське господарство та сільський розвиток [8, с. 9]. Водночас, важливо відмітити, що очікуваний позитивний вплив сільського господарства на реалізацію ЦРТ в контексті зменшення бідності та подолання голоду можливий за умов одночасного дотримання таких принципів його розвитку:

- По-перше, *формування умов для сільськогосподарського розвитку в найбідніших країнах*. Такі умови можуть бути створені через уникнення дестабілізації локальних цін та спрощення доступу до ринків завдяки погодженню довгострокових дій у даному напрямі. Крім того, країни, що розвиваються, мають зростаючу потребу відповідності сільськогосподарському та іншим глобальним управлінським механізмам у сфері торгівлі, навколишнього середовища, генетичних ресурсів та ін.

- По-друге, *створення та розвиток бази сільськогосподарських знань*. В умовах постійного зростання населення планети та обмеженості природних ресурсів для забезпечення продовольством саме сільськогосподарські інновації спроможні розв'язати проблему подолання голоду та боротьби з бідністю.

- По-третє, *забезпечення гендерної рівності завдяки розширенню прав та економічних можливостей жінок*. Вони створюють ключову частку продукції сільського господарства як комерційного призначення, так і для особистого споживання в домогосподарствах. При цьому їх внесок у сільськогосподарське виробництво є непропорційним, значно вищим від чоловічого, оскільки поряд з інтенсивними виробничими завданнями жінки виконують функції по догляду за дітьми та задоволенню базових потреб родини.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, виходячи із зазначеного вище, правомірно стверджувати, що сільські жінки, незважаючи на існуючі гендерні бар'єри та виклики сільського розвитку, забезпечують потужний вплив на практичні результати виконання цілей розвитку тисячоліття. Подальше зростання вже здобутих результатів потребує розширення економічних прав та можливостей жінок, спрямованого на підвищення їх потенціалу щодо підтримки, участі та розподілу екстерналій процесу розвитку, яке повинно відбуватися на умовах належної оцінки та визнання їх внеску, поваги гідності, справедливого розподілу вигод економічного зростання. Крім того, економічне уповноваження жінок сприятиме розширенню їх доступу до виробничих та фінансових ресурсів і можливостей, що, в свою чергу, створюватиме реальні перешкоди для гендерної дискримінації та збереження нерівності, забезпечуватиме подолання бідності та економічне зростання, що має важливе значення для досягнення ЦРТ. Разом з тим, сформульоване концептуальне бачення напрямів розв'язання проблеми гендерної нерівності як у глобальному розумінні, так і по відношенню до сільських територій, потребує розробки стратегій розширення економічних прав та можливостей жінок та практичних механізмів їх реалізації, що й визначає перспективи подальших досліджень у започаткованому напрямі.

Література

1. Kabeer N. Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: A Handbook for Policy Makers and Other Stakeholders / N. Kabeer // Commonwealth Secretariat, 2003 – 245 p.
2. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Електронний ресурс] / A/RES/55/2, 2000. – 11 с. Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/decl2000.shtml.
3. Hulme D. The Making of the Millennium Development Goals: Human Development Meets Results-based Management In an Imperfect World / D. Hulme // BWPI Working Paper № 16, University of Manchester: BWPI, 2007. – 25 p.
4. Цели развития тысячелетия: доклад за 2012 год / Организация объединенных наций. – Нью-Йорк, 2012. – 69 с.
5. Кон'юнктура та перспективи світових аграрних ринків : [монографія] / І.М. Волкова, О.М. Варченко, В.С. Данкевич ; за ред. Т.О. Зінчук. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 670 с.
6. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства / ФАО. – Рим, 2011. – 152 с.
7. Human Development Report. Sustainability and Equity: A Better Future for All // UNDP. – New York, 2011. – 158 p.
8. Aid in Support of Women's Economic Empowerment [Електронний ресурс] / OECD, 2011. – 17 p. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/19/8/46864237.pdf>.
9. Investing in skills for socio-economic empowerment of rural women [Електронний ресурс] / Gender and Rural Employment Policy, Brief №2. – 2010. – Режим доступу : <http://www.fao->

ilo.org/fileadmin/user_upload/fao_ilo/pdf/02EducationAndSkills_WEB.pdf.

10. Trauger A. Agricultural education: Gender identity and knowledge exchange / A. Trauger, C. Sachs, M. Barbercheck, N. Kiernan, K. Brasier, J. Findeis // *Journal of Rural Studies*. – № 24. – 2008. – P. 432–439.

11. Burton M. Analysis of the determinants of adaptation of organic horticultural techniques in the UK / M. Burton, D. Rigby, T. Young // *Journal of Agricultural Economics*. – № 1 (50). – 1999. – P. 47–63.

References

1. Kabeer N. Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: A Handbook for Policy Makers and Other Stakeholders / N. Kabeer // *Commonwealth Secretariat*, 2003 – 245 p.

2. Deklaratsiya tysiachelytia Orhanyzatsyyu Ob'edynennykh Natsiy [Elektronnyi resurs] / A/RES/55/2, 2000. – 11 s. Rezhym dostupa: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/decl2000.shtml.

3. Hulme D. The Making of the Millennium Development Goals: Human Development Meets Results-based Management In an Imperfect World / D. Hulme // *BWPI Working Paper № 16*, University of Manchester: BWPI, 2007. – 25 p.

4. Tsely rozvytyia tysiachelytia: doklad za 2012 hod / Orhanyzatsiya ob'edynennykh natsiy. – Niu-York, 2012. – 69 s.

5. Koniunktura ta perspektyvy svitovykh ahrarykh rynkiv [tekst]: monohrafiia / I.M. Volkova, O.M. Varchenko, V.Ye. Dankevych [ta in.]; za red. T.O. Zinchuk. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2013. – 670 s.

6. Polozhenye del v oblasti prodovolstviya y selskoho khoziaistva / FAO. – Rym, 2011. – 152 s.

7. Human Development Report. Sustainability and Equity: A Better Future for All // UNDP. – New York, 2011. – 158 p.

8. Aid in Support of Women's Economic Empowerment [Elektronnyi resurs] / OECD, 2011. – 17 p. Rezhim dostupu: <http://www.oecd.org/dataoecd/19/8/46864237.pdf>.

9. Investing in skills for socio-economic empowerment of rural women [Elektronnyi resurs] / Gender and Rural Employment Policy, Brief №2. – 2010. Rezhim dostupu: http://www.fao-ilo.org/fileadmin/user_upload/fao_ilo/pdf/02EducationAndSkills_WEB.pdf.

10. Trauger A. Agricultural education: Gender identity and knowledge exchange / A. Trauger, C. Sachs, M. Barbercheck, N. Kiernan, K. Brasier, J. Findeis // *Journal of Rural Studies*. – № 24. – 2008. – P. 432–439.

11. Burton M. Analysis of the determinants of adaptation of organic horticultural techniques in the UK / M. Burton, D. Rigby, T. Young // *Journal of Agricultural Economics*. – №1(50). – 1999. – P. 47-63.

Рецензія/Peer review : 2.8.2013 р. Надрукована/Printed :26.8.2013 р.

ВІТАЄМО З ЮВІЛЕЄМ Д.Е.Н., ПРОФЕСОРА А.С. ФІЛІПЕНКА.



9 серпня 2013 року виповнилося 70 років відомому українському ученому-економісту Антону Сергійовичу Філіпенку, Президенту Української асоціації економістів-міжнародників, віце-президенту Академії наук Вищої школи України, професору кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, доктору економічних наук, академіку АН Вищої школи України (АНВШУ), заслуженому діячеві науки і техніки України, заслуженому професорові Київського національного університету імені Тараса Шевченка, члену Європейської економічної асоціації, дійсному члену Російської академії гуманітарних наук, лауреату премії ім. Ярослава Мудрого АНВШУ, члену економіко-філософського товариства МДУ ім. Ломоносова (Москва).

Антон Сергійович Філіпенко народився 9.08.1943 року на Одещині. У 1972 р. закінчив економічний факультет Київського державного університету імені Т. Г. Шевченка. У 1976 році захистив кандидатську, а в 1987 р. – докторську дисертацію. У 1984-1988 роках - заступник декана факультету міжнародних відносин і міжнародного права Київського державного університету імені Т. Г. Шевченка. У 1988-1990 рр. – Антон Сергійович Філіпенко декан цього факультету; від 1989 по 2008 рр. завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Вагомий досвід та глибокі знання Антона Сергійовича знайшли втілення в діяльності державних структур України: у 1991-1993 рр. він був членом комісії із зовнішньоекономічної політики при Президентові України; у 1997 році - радником прем'єр-міністра України, а у 1997-2004 рр. – науковим консультантом Президента України. Антон Філіпенко пройшов науково-педагогічне стажування в провідних зарубіжних університетах, зокрема: Гарвардському, Єльському, ім. Христіана Альбрехта (м.Кіль), Лейпцигському, ім. Дж. Мура (м. Ліверпуль), «Тор Фергата» (м. Рим), ім. Анрі Пуанкаре (м. Нансі), Вищій економічній школі м. Антверпена, Університеті міста Касторія та Вільному університеті м. Брюсселя, МДУ ім. Ломоносова та Дипломатичній академії МЗС Росії.

А.С. Філіпенко автор понад 300 наукових публікацій, серед яких монографії та підручники: «Інтернаціональні господарські спільноти при соціалізмі» (1989 рік); «Економічні стратегії України» (1998 рік); «Міжнародна торгівля та інвестиції» (1998 рік); «Економічний розвиток: європейський контекст» (2001 рік); «Економічний розвиток сучасної цивілізації» (2002 рік; ісп. мова - Куба); «Економічний розвиток: цивілізаційний підхід» (2002 р. рос. мова, Москва); «Основні проблеми економіки розвитку» (2003 рік); «Міжнародні економічні відносини: історія» (2006 рік); «Економічний розвиток сучасної цивілізації» (2006 рік); «Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність» (2007 рік); «Міжнародні економічні відносини: теорія» (2008 рік); «Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура» (2008 рік); «Економічна глобалізація: витоки і результати» (2010 р. рос. мова, Москва); «Теорія міжнародної економічної політики» (2013 рік).

Під керівництвом А.С. Філіпенка підготовлено 10 докторів та 22 кандидати економічних наук. З 1990 року А.С. Філіпенко є головою спеціалізованої ради із захисту докторських і кандидатських дисертацій за спеціальністю «світове господарство і міжнародні економічні відносини». Він є членом редакційних колегій наукових часописів, зокрема «Міжнародні відносини», «Економічна теорія», «Економічний часопис», «Альманах філософії господарства» (рос.), «Вісник Академії наук Грузії» (серія економічна).

Брав участь у наукових конференціях та виступав з лекціями в університетах та наукових установах Австрії, Бельгії, Великобританії, Ірану, Італії, Канади, Китаю, Куби, Німеччини, Польщі, Росії, Румунії, Словаччини, США, Фінляндії, Франції, Чехії, Швеції. Володіє англійською та німецькою мовами.

За значні успіхи в галузі науки, освіти і міжнародного співробітництва А.С. Філіпенко нагороджений Почесними грамотами Міністерства освіти і науки України, Міністерства закордонних справ України. Йому присвоєно почесне звання «Заслужений працівник народної освіти України» (1994 р.), Почесне звання «Заслужений діяч науки і техніки України» (2003 р.). Нагороджений відзнакою Вченої ради Київського національного університету імені Тараса Шевченка (2013 р.) Колектив Хмельницького національного університету, редакційна колегія журналу «Вісник Хмельницького національного університету» щиро вітають ювіляра і зичать йому доброго здоров'я і довгих років плідної праці.

Проректор з науково-педагогічної діяльності
Хмельницького національного університету,
д.е.н., професор

Нижник В.М.

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