ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2014, № 2, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences

2014, N. 2, Volume 1

Хмельницький 2014

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

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

Хмельницький, 2014, № 2, Т. 1 (210)

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

Включено до наукометричної бази
РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650

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

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

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 7 від 27.03.2014

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

☎ **(03822) 2-51-08**

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

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

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

© Хмельницький національний університет, 2014
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2014

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А. А. САХНО
СТРАТЕГІЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯ У МОТИВАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 7

В. А. ВЛАСЕНКО
ПРИКЛАДНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 11

І. В. ГОНТАРЕВА
ФРАКТАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ МЕЖ ПІДПРИЄМСТВА 17

О. І. ГАРАФОНОВА, К. С. АНТОНЮКОВА
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗМІН В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 21

Н. І. ФЕДИНЕЦЬ
МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДО ЗМІН 28

Є. М. РУДНІЧЕНКО
ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 33

Л. Г. ДОНЧАК, Ю. В. МІРОНОВА
ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 39

Т. Г. РЗАЄВА, Г. А. БОНДАР
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЇЇ ОЦІНКИ 43

Г. І. РЗАЄВ, І. В. ПЕТРУК
КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 49

В. В. ПАВЛОВ
ЗАСТОСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 54

В. П. ХОРОЛЬСЬКИЙ, Ю. М. БУРЛАКОВА
УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ ТЕОРІЇ 59

З. О. ДОБУШ
ПРІОРИТЕТИ І ЗАСОБИ ПОСИЛЕННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ 66

Г. В. МОРГУН
КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 71

О. С. СИНИЦЯ
МІСЦЕ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АГРАРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В СТРУКТУРІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 78

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Л. Б. ЧАЙКА-ПЕТЕГИРИЧ
РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ 88

ОБЛІК ТА АУДИТ

Т. О. ЛУЦИК-ДУБОВА
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 94

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О. І. БАБЧИНСЬКА, О. О. КАШИНА
ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 99

А. В. ГРИНЬОВ, І. А. КАБАНЕЦЬ
МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ 103

К. Д. ХОРОЛЬСЬКИЙ
ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КЛАСТЕРУ РЕГІОНУ 109

О. В. МАКАРА, В. Ю. ПЕТРИНКА
ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ НАСЛІДКІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ 115

Р. І. ЛОПАТЮК
СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 120

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

N. M. KONDRATSKA
METHODICAL PROBLEMS OF THE RESEARCH OF TRANSFORMATION HOUSEHOLD SAVINGS THROUGH FINANCIAL INSTRUMENTS 125

О. В. РУЗАКОВА
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ У ФІНАНСОВОМУ АНАЛІЗІ 129

А. О. ЛУЧАКІВСЬКИЙ
ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ 132

О. Б. АФАНАСЬЄВА, М. Ф. АЛЕКСАНЯН
БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ 139

Ю. В. ШУШКОВА
ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЇ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА 144

В. Р. ВОЛОЩУК, А. М. КАЦАН
ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА 148

Я. Б. САМЧИНСЬКА, Т. А. КАЛІНСЬКА
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 153

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

С. Б. СЕМЕНЮК
РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ 160

З. М. АНДРУШКЕВИЧ
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ 163

Ю. М. МАНУЙЛОВИЧ
УПРАВЛІННЯ ЦІЛЬОВИМИ РИНКАМИ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 167

В. В. ЛУЦЯК, Н. О. ТЕРЕЗ
ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ МАЛИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ. АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 171

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

В. В. СКРИЛЬ, М. Р. КЛІТНА
ДИНАМІКА ТА АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ 181

І. Є. ЖУРБА
ЕКОНОМІКО-ГЕОГРАФІЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 186

Г. О. МАЗУР
СПЕЦИФІКА МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І ЗВ'ЯЗКІВ ТА НОВІ ФОРМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ МАКРОСТРУКТУРИ, ЇХ СТАЛИЙ РОЗВИТОК 191

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Д. А. САЇНСЬКИЙ
СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ 195

І. В. АНГЕЛКО
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН 205

О. В. РУДКОВСЬКИЙ
КОРПОРАЦІЯ ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 209

Є. А. ШАБЕЛЬНИКОВА
УМОВИ ТА КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 215

О. В. СИСОЄВ
ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 222

С. А. МАТЮХ
СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ШКОЛИ 227

Ю. О. ВОЛОЩУК
МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА 231

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 331. 101. 3: 658

А. А. САХНО
Вінницький фінансово-економічний університет

СТРАТЕГІЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯ У МОТИВАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі розглянуті підходи до використання стратегій промисловими підприємствами. Стратегія позиціонування дозволяє оцінити ринкові перспективи підприємств та визначити мотиваційні можливості державного регулювання шляхом оптимізації витрат на досягнення ефективності.

Ключові слова: мотивація, стратегія позиціонування, ефективність, машинобудівні підприємства, інноваційна діяльність.

A. A. SAKHNO
Vinnyitsya University of Economy and Finance

POSITIONING STRATEGIES TO MOTIVATE ENGINEERING ENTERPRISE

Mechanical engineering is one of the basic domestic industry. From its development depends on all other industries, as well as the level of scientific and technological progress. Motivation engineering enterprises is not so much state support tax incentives, funding of certain programs, how to ensure effective positioning by creating a motivational space. Positioning strategy is to motivate engineering enterprises through the market mechanism by choosing the position in relation to other companies and government regulation in the form of providing optimum effectiveness as a variant of production and innovation. The aim of the paper is to determine the main aspects of the positioning of the machine-building enterprises in the motivational space by achieving efficiency through market mechanism and the system of state regulation. Motivation engineering enterprises should be formed not only by state aid, and by positioning in the market environment.

Keywords: motivation, positioning strategy, efficiency, machine-building enterprises innovation.

Постановка проблеми. Машинобудівний комплекс є одним з базових у вітчизняній промисловості. Від його розвитку залежать всі інші галузі, а також рівень науково-технічного прогресу. Мотивація підприємств машинобудування полягає не стільки у державній підтримці податковими пільгами, фінансуванні певних програм, скільки у забезпеченні ефективного позиціонування шляхом створення мотиваційного простору. Стратегія позиціонування полягає у мотивації машинобудівних підприємств через систему ринкового механізму шляхом вибору позиції відносно інших підприємств та державного регулювання у вигляді забезпечення оптимального варіанту ефективності як від виробничої так і інноваційної діяльності.

Метою статті є визначення основних аспектів стратегії позиціонування машинобудівних підприємств у мотиваційному просторі шляхом досягнення ефективності через ринковий механізм та систему державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головні підходи щодо розробки стратегій мотивації машинобудівних підприємств містяться у Загальнодержавній цільової програмі розвитку промисловості до 2020 року [1], Концепції державної промислової політики [2], Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» [3]. Стратегію позиціонування з точки зору маркетингового просунення товару у ринкових сегментах розробив Пітер Дойль [4], а за основу побудови мотиваційного простору позиціонування підприємств взята модель Фаррелла [5]. Для підприємств, що регулюються, за методом Фаррелла використані формули розрахунку технічної ефективності, ефективності факторів виробництва, повної економічної ефективності на прикладі природних монополій [6].

Невирішені проблеми. Мотивація машинобудівних підприємств повинна формуватися не тільки за рахунок державної підтримки, а шляхом позиціонування у ринковому середовищі.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у проведенні аналізу мотиваційних чинників шляхом формування стратегії позиціонування для досягнення оптимально можливих показників ефективності машинобудівних підприємств.

Результати дослідження. Розвиток вітчизняної промисловості можливий виключно при умові ефективної мотивації машинобудівних підприємств. Українські уряди на протязі більш ніж двох десятиліть намагаються використати у вигляді мотиваційних чинників різноманітні нормативно-правові акти, які забезпечать розвиток галузей машинобудування. Сьогодні виконується Загальнодержавна цільова програма розвитку промисловості до 2020 року, концепція якої була схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України [1].

Намагання мотивувати діяльність машинобудівних підприємств подібним чином робилися

починаючи з 2003 року, коли була схвалена Концепція державної промислової політики [2], як важлива складова загальнодержавної політики. Концепція передбачала реалізацію стратегії випереджаючого розвитку та євроінтеграції, визначеної у Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» [2].

У наступні роки було схвалено й інші програми, прийняті різноманітні закони, причому до застосування у галузях економіки рекомендовано наступні стратегії [2]:

- Стратегія використання природних ресурсів. Наявні в Україні родовища корисних копалин та джерела сировини дають змогу реалізувати цю стратегію у вугільній, металургійній, гірничорудній промисловості, промисловості будматеріалів.

- Стратегія «переслідування» («копіювання»). Полягає в освоєнні випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах. Ця стратегія має застосовуватися для виробництва побутової техніки, двигуно-, автомобілебудування, хімічної промисловості тощо.

- Стратегія «лідерних технологій». Передбачає використання власних науково-технічних досягнень для створення нових видів продукції і технологій, формування попиту на них і виходу на нові ринки. Таку стратегію потрібно застосовувати в оборонній, аерокосмічній, суднобудівній промисловості, хімічному, важкому та енергетичному машинобудуванні, індустрії інформаційних технологій, інших наукоємних виробництвах.

- «Проривна» стратегія. Полягає у створенні принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління. Стратегія базується на концепції «обганяти не доганяючи», має селективний характер і реалізовуватиметься в науково-технічних установах та на інноваційних підприємствах.

Загальним для кожної з цих стратегій є досягнення нового технологічного рівня.

Технологічний рівень досягається в результаті мотивації інноваційної діяльності підприємств шляхом застосування інвестиційного та цінового механізмів. Роль держави у цьому процесі є визначальною, оскільки наукоємні галузі машинобудівного комплексу завжди потребують особливого підходу, що відображається певними регулюючими діями органів влади відносно найбільш важливих підприємств.

В Україні машинобудівний комплекс за такими напрямами, як виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів є одним з пріоритетних [3], а тому держава мотивує підприємства за допомогою наступних чинників:

- податкові пільги;
- стимулювання експортно-імпортних операцій;
- використання бюджетних важелів.

За допомогою податкових пільг можна суттєво мотивувати діяльність будь-якого підприємства, оскільки виникає фінансовий стимул, що передбачає можливість залишати частину прибутку у себе. Головною проблемою податкових пільг є мотивація негнучкої стратегії регулювання інвестиційних потоків та неефективного ціноутворення. Як наслідок, сьогодні якщо і пропонується у подальшому вводити нові податкові пільги, то при умові ревізії старих.

Причиною неефективності є слабкий зв'язок між чинниками державного стимулювання мотивації діяльності підприємств та ринковими механізмами. Як наслідок, промислові підприємства відлучені від дешевих кредитів, ефективних інвестицій, а державні проекти з фінансування різноманітних програм призводять до розпорошення коштів та зменшення ролі таких важливих галузей, як машинобудування.

Мотивація машинобудівних підприємств полягає у формуванні їх потреб за допомогою створення єдиного мотиваційного простору, що базується на гнучкому поєднанні чинників ринкового механізму та державного регулювання. Податкові пільги є виключно одним з багатьох інструментів мотивації, причому не найголовніший.

Мотиваційний простір – це простір, у межах якого забезпечується ефективне функціонування підприємства шляхом гнучкого позиціонування серед інших підприємств в умовах конкурентної боротьби, де відбувається формування нових комбінацій ресурсів відповідно положення загальної ефективності. Таким чином, виникає питання щодо позиціонування підприємства у мотиваційному просторі.

Виходячи з аналізу літератури з маркетингової діяльності, можна зробити висновок про значну роль стратегії позиціонування як способу підвищення конкурентоспроможності фірми. Пітер Дойль вважає, що стратегія позиціонування – це маркетингова діяльність по вибору цільових сегментів, що задають область конкуренції, і вибір відмінних переваг, визначаючих методи конкурентної боротьби [4, с. 121].

Дослідник пояснює власну концепцію щодо стратегії позиціонування виходячи з стратегії сегментації у координатах, де по осі абсцис відображаються витрати, ординат – якість. Якщо розглядати цю стратегію з точки зору пошуку більш привабливого сегменту шляхом здійснення ефективних маркетингових кроків, то вона дозволяє приймати управлінські рішення, які у перспективі покращать конкурентоспроможність підприємства. Запропонована схема виключно орієнтувальна, оскільки у наведеному автором прикладі чітко запропоновано напрям – на задоволення споживачів, що цінують

високій клас і розкіш [4, с. 122]. Таким чином, можна вести мову про мотивацію як потребу у певній діяльності щодо випуску того чи іншого товару.

Специфіка машинобудівних підприємств полягає у тому, що йдеться не стільки про маркетингові кроки з точки зору ефективної зміни сегменту задля позиціонування товару, скільки про позиціонування самого підприємства в умовах потреб інвестицій, цінового регулювання та значення інновацій у середовищі інших суб'єктів господарювання. Тому найбільш прийнятно розробляти стратегію позиціонування за допомогою методу аналізу середовища функціонування Фаррелла [5].

Використання цього методу дозволяє моделювати мотиваційний простір, де по осі абсцис відкладається співвідношення L/Y, а по осі ординат – K/Y, де L – витрати праці, K – витрати капіталу, Y – обсяг виробленої продукції. Мотивація підприємця полягає у виробництві та реалізації максимально можливої кількості продукції, причому він намагається економити на витратах як на робочу силу, так і на капітал.

Рис. 1 побудований на основі графіка технічної ефективності та ефективності розподілу ресурсів [6, с. 48], де лінія SS' є лінією ефективності, причому підприємства (у вигляді точок), що на неї знаходяться є технічно ефективними, а які знаходяться праворуч – технічно неефективними. Мотивація технічно неефективних підприємств полягає у досягненні лінії ефективності. Найбільш оптимальний варіант – це ситуація, коли усі підприємства будуть характеризуватися як ефективні. Простір між лінією ефективності та осями координат – це простір, куди може зміщуватися лінія ефективності. Головним чинником у такому випадку є те, щоб мотивація досягнення ефективності за рахунок збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції перевищувала мотивацію до зменшення витрат на робочу силу та капітал.

Таким чином, стратегію позиціонування можна розглядати у дуже широкому спектрі як у окремому сегменті, так і між сегментами, в окремій галузі та в цілому у комплексі, за територіальними ознаками та навіть різних промислових комплексів. Найбільш кращим варіантом є ситуація, коли в основу покладено територіальний принцип (місто, район, область), оскільки у такому випадку можна реально проаналізувати стан розвитку підприємств галузі регіону та розробити чітку програму дій держави у вигляді визначення пріоритетів у галузях машинобудівного комплексу та обсягу фінансування необхідних проектів.

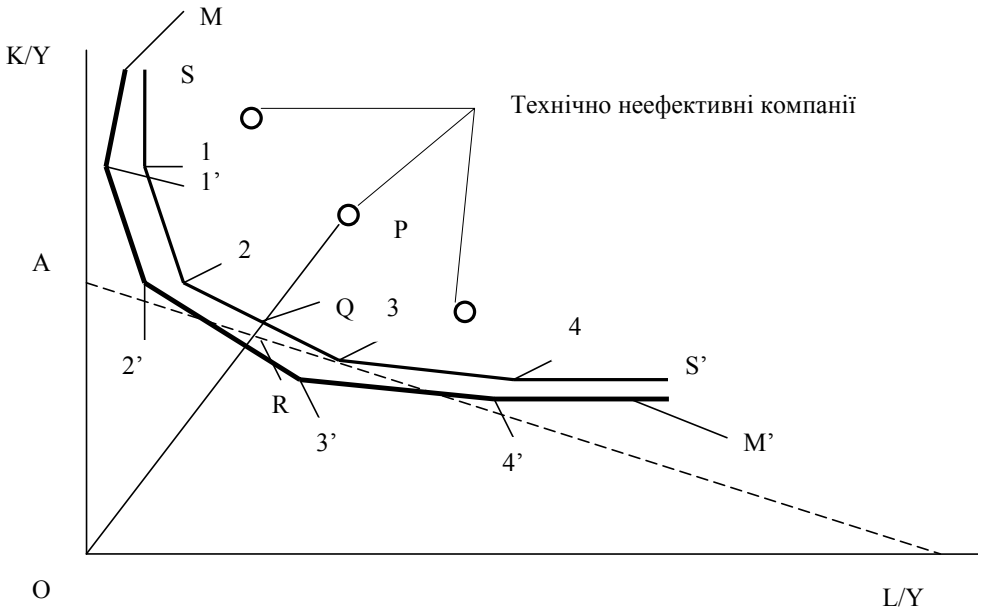


Рис. 1. Мотивація досягнення технічної ефективності та ефективності розподілу ресурсів від виробничої та інноваційної діяльності

На рис.1 технічно ефективні компанії – 1, 2, 3, 4; Q – аналог технічно ефективної компанії (для компанії P); R – аналог компанії, ефективної за витратами (для компанії P).

Технічна ефективність (ТЕ) компанії розраховується за формулою (1)

$$TE = OQ / OP \tag{1}$$

Компанія технічно ефективна, якщо її технічна ефективність дорівнює 1.

Ефективність факторів виробництва (ЕФВ) визначається за формулою (2)

$$ЕФВ = OR / OQ \tag{2}$$

Повна економічна ефективність (ЕЕ) визначається виходячи з добутку технічної ефективності та

ефективності факторів виробництва, формула (3)

$$EE = TE * EФВ \ . \qquad (3)$$

Лінія АА’ характеризує співвідношення факторів виробництва.

Для машинобудівних підприємств ситуація ускладнюється тим, що мова йде про наукоємні виробництва, причому інноваційна діяльність є основою при укладанні усіх програм розвитку. Таким чином, якщо розглядати позиціонування ефективних та неефективних підприємств у межах інноваційного простору виходячи з перспектив тільки виробничої діяльності, то отриманий результат буде неповний, оскільки не можна машинобудівне підприємство прирівнювати до суб’єктів господарювання, що регулюються з боку держави, як природні монополії. Необхідно враховувати також витрати на інноваційну діяльність, а тому стратегія позиціонування у мотивації машинобудівних підприємств – це комбінація позицій щодо ефективності від виробничої та інноваційної діяльності.

Лінія ММ’ на рис. 1 – лінія ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, причому необов’язково наприклад 2 = 2’. Таким чином, неефективні підприємства, що здійснюють виробничу діяльність можуть бути ефективними здійснюючи інноваційну діяльність і навпаки. Може бути також ситуація, де неефективними, чи навпаки ефективними підприємствами є ті, що здійснюють і виробничу і інноваційну діяльності.

Зображена на рис. 1 лінія ММ’ відносно SS’ є також одним з можливих варіантів, що характеризує позиціонування підприємств у мотиваційному просторі. ММ’ може бути у такому положенні як зображено на рис. 1, може бути вище лінії SS’. Крім того, можливі варіанти, коли обидві лінії перетинаються.

Висновки. Отримані позиції ефективних та неефективних підприємств від виробничої та інноваційної діяльності дозволять визначити не тільки для кожного випадку розміри складових економічної ефективності, а й синхронізувати рух ліній ефективності. Це дозволить:

1. Сформувати мотивацію щодо поступового розширення простору за рахунок підвищення гнучкості виробничої та інноваційної діяльності.
2. Побудувати моделі оптимальної ефективності шляхом створення системи позиціонування аналогами компаній на основі перспектив виробничого потенціалу та науково-технічного розвитку.
3. Підвищувати мотивацію до зростання обсягу виробництва та використання ресурсів.

Таким чином, на основі стратегії позиціонування у мотивації машинобудівних підприємств, можна сформувати мотиваційну гнучкість, що дозволить у подальших дослідженнях виходити з їх поведінки шляхом синхронізації чинників ринкового середовища та державного регулювання.

Література

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України : від 17 липня 2013 р. № 603-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80

2. Про Концепцію державної промислової політики : Указ Президента України : від 12 лютого 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=102/2003

3. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 843-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80/paran7#n7

4. Дойль Питер. Менеджмент: стратегия и тактика / Питер Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.

5. Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency / Farrell M.J. // Journal of Royal Statistical Society. – 1957. – Series A, CXX. Part 3. – P. 253–290.

6. Посібник з економічного регулювання природних монополій / [Є. Ахтирко, О. Бакун, А. Блінов та ін]. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. – 53 с.

References

1. Rozporiadzennia Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro schvalennia Koncepciy Zagalnoderszavnoiy cilovoiy ekonomichnoiy programy rozvytku promyslovosti na period do 2020 roku” vid 17 lypnia 2013 r. № 603-r. [Elektronnyi resurs]. – Reszym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80

2. Ukaz Prezydenta Ukrainy “Pro Konzepziiu derzavnoiy promyslovoiy polityky” vid 12 lutogo 2003 roku. [Elektronnyi resurs]. – Reszym dostupu: http://zakon.nau.ua/doc/?code=102/2003

3. Rozporiadzennia Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro zatverdszennia pereliku priorytetnych galuzeiy ekonomiky vid 14 serpnia 2013 r.” № 843-r. [Elektronnyi resurs]. – Reszym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80/paran7#n7

4. Doiyl Piter. Menedszment: strategia i taktika / Piter Doiyl. S-Pb.: Piter, 1999. – 560 p.

5. Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency / Farrell M.J. // Journal of Royal Statistical Society. – 1957. – Series A, CXX. Part 3. – P.253-290.

6. Posibnyk z ekonomichnogo reguliuvannia pryrodnych monopoliy / [E. Achtyrko, O. Bakun, A. Blinov, O. Blinov, I. Gazizullin, V. Nikitin, O. Remyga, O. Tatarevskyiy, M. Hose, V. Caplin]. – K.: Misznarodnyiy centr perspektyvnych doslidszen, 2005. – 53 p.

Надійшла 15.02.2014; рецензент: д. е. н. Афонін А. С.

УДК 65.014.1:016.1

В. А. ВЛАСЕНКО
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРИКЛАДНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У роботі обґрунтовано методологічні та розглянуто прикладні інструменти, підходи та процедури щодо розробки стратегії розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання. У результаті дослідження розкрито зміст категорії «стратегія розвитку підприємства», охарактеризовано основні етапи та інструменти її реалізації. Під час виділення інструментів реалізації стратегії розвитку підприємства розглянуто місце відділу стратегічного управління в організаційній структурі управління підприємства. Охарактеризовано послідовність формування процесу управління стратегією розвитку підприємств та розкрито зміст механізму управління стратегією розвитку як складової організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства. Виділено стратегії фінансово-економічного, організаційного та соціального розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегія розвитку підприємства, стратегічне управління, інструменти реалізації стратегії розвитку, стратегічна карта, система збалансованих показників, стратегічний бюджет, механізм управління стратегією розвитку, стратегічна зона господарювання, стратегічна господарська одиниця, відділ стратегічного управління

V. A. VLASENKO
Higher Educational institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economies and Trade»

APPLICATION-ORIENTED INSTRUMENTS AND APPROACHES TO THE CREATION OF ENTERPRISE STRATEGIC DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION IN THE NATIONAL ECONOMY

The methodical and practical instruments, approaches and procedures for the creation of the development strategy of enterprise under the market conditions are substantiated. In the result of investigation the essence of the term «the strategy of enterprise development» as the set of actions: that are needed for the realization of the potential of the internal environment of the enterprise due to the opportunities of external environment, and that are directed to the permanent fulfilment of the tasks according to the stated goals is explained. This strategy provides the stability of the enterprise activity, and presents the primary stage of the organizational changes realization. The main stages and instruments of the enterprise development strategy realization are characterized. Six stages of the enterprise development strategy realization are proposed: the strategy alternatives creation, development strategy planning, and implementation of the development strategy, planning of operational activity of the enterprise, monitoring and defining problems of the realization of the enterprise development strategy, assessment and correcting of the formulated enterprise development strategy. The key elements of the realization of the enterprise development strategy are: development of strategic location cards, identifying of the strategic business fields and strategic business units, application of balance scored card, creation of the strategic budget according to the results of PEST and SWOT analysis. In result of identification of the instruments of fulfilment of the enterprise development strategy the role of strategic management department in the organizational structure of enterprise was described. The sequence of the creation of the management process of the enterprise development strategy is explained. The management mechanism of the development strategy as part of organizational and economic management mechanism of enterprise development is described. This mechanism involves the application of appropriate methods, means and tools of investigation of the external environment for the identification of the perspective directions of the future development provided by the management board. The strategies of the financial, economic, organizational, social enterprise development are identified.

Keywords: strategy of enterprise development, strategic management, instruments of the development strategy realizations, strategy map, balanced scorecard, strategic budget, management mechanism of the development strategy, strategic field of the household, strategic business unit, the department of strategic management.

Постановка проблеми. Розвиток соціально-економічних систем в умовах динамічних змін зовнішнього середовища та підвищення ринкової конкуренції є неможливим без повноцінного управління їх внутрішніми підсистемами, що виступає однією із найважливіших складових економічного зростання будь-якого підприємства. Тому розробка ефективних стратегій розвитку на рівні підприємств є запорукою формування їх конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Кожне підприємство як відкрита соціально-економічна система, незалежно від форм власності та сфер господарської діяльності, прагне досягти найвищого рівня свого розвитку. Ступінь такого розвитку залежить від оптимальності встановлених цілей, правильності обраної стратегії, виробничих потужностей, наявних ресурсів, а також умов функціонування підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі. Саме навколишнє оточення, ринкова кон'юнктура, конкуренція та ресурсне забезпечення є тими основними чинниками, що змушують керівників приймати відповідні стратегії розвитку своїх підприємств та впроваджувати кардинальні заходи щодо стимулювання ділової активності.

Формування дієвих стратегій розвитку на підприємстві є об'єктивною необхідністю, оскільки без застосування інструментарію концепції стратегічного управління у процесі реалізації корпоративної, конкурентних, функціональних та ресурсних стратегій забезпечити ефективну діяльність підприємства у

довгостроковій перспективі не можливо.

Актуальність дослідження пояснюється тим, що ринкові відносини ускладнюють вирішення проблем адаптації сучасних підприємств до зовнішніх змін і обумовлюють необхідність впровадження стратегічного управління, яке передбачає розробку стратегії розвитку сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили наступні вітчизняні і зарубіжні вчені: І. Ансофф, Х. Віссєма, У. Кінг, Д. Клелланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікленд, М. Портер, О. С. Віханський [5], В. А. Винокуров, А. П. Градов, П. В. Забєлін [6], Г. Б. Клєйнер, М. І. Круглов [8], В. Д. Маркова, В. С. Єфремов, В. А. Білошапка, В. Г. Герасимчук, А. П. Наливайко, В. Д. Нємцов, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар [13], О. М. Тридід, М. В. Туленков, Р. А. Фатхутдінов [17], З. Є. Шершньова та інші. Питанням розробки і впровадження стратегій розвитку підприємств різних організаційно-правових форм присвятили свою увагу провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Н. Ансофф [1, 2], А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд [16], М. Е. Портер [12], Р. С. Каплан, Д. П. Нортон [7], К. А. Раїцький [14], І. В. Афонін [4], В. М. Самочкін, О. М. Люкшинов [9], М. М. Мартиненко [10], В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань [11], Г. К. Сігітова [15] тощо.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Надалі залишається невирішеним завданням впровадження прикладних інструментів розробки стратегії розвитку підприємства, реалізація адаптивного і гнучкого механізму управління стратегією розвитку соціально-економічних систем в умовах ринку.

Своєчасність формування і реалізації стратегії розвитку вимагає впровадження відповідних заходів з боку управлінського персоналу, дослідження механізму управління на кожному підприємстві та визначає практичну важливість процесу управління розвитком суб'єктів господарської діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування методологічних та розгляд прикладних інструментів, підходів та процедур до розробки стратегії розвитку підприємства у ринкових умовах господарювання.

Відповідно до поставленої мети у роботі сформульовано наступні завдання: обґрунтувати зміст категорії «стратегія розвитку підприємства» і розкрити послідовність основних етапів та інструментів її реалізації; розглянути місце відділу стратегічного управління в організаційній структурі управління підприємства; виокремити послідовність формування процесу управління стратегією розвитку підприємств; охарактеризувати зміст механізму управління стратегією розвитку як складової організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства; виділити фінансово-економічний, організаційно-соціальний контексти реалізації стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу

Перш ніж перейти до розгляду стратегії розвитку підприємства, необхідно зупинитися на розгляді категорії «розвиток». Варто наголосити на тому, що розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних об'єктів, один із загальних видів їх зв'язку [18, с. 555]. Поняття «розвиток» можна розглянути з точки зору збільшення і зменшення властивостей системи; переходу потенційних можливостей у дійсні характеристики модифікованих об'єктів; виникнення нових ознак, притаманних прогресивним системам. Тобто, розвиток системи залежить від стадій її еволюції, процесу становлення, закономірностей функціонування, а також від наявності потенційних внутрішніх чинників прогресу в стратегічній перспективі.

Система розвивається, коли відбувається придбання нових якостей, що зміцнюють її життєдіяльність в умовах постійних змін середовища. Для можливості розвитку необхідна наявність факторів виробництва (людей, засобів і предметів праці), а також підтримка процесів функціонування складових підсистем у напрямі їх стійкого здійснення [3, с. 211–213].

Виходячи з цього, концепція стратегічного управління розвитком – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури управління, а також необхідний рівень урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток організації в майбутньому [6, с. 18; 9, с. 37].

Відповідно до положень концепції стратегічного управління розвитком, його метою, на нашу думку, є визначення та забезпечення досягнення перспективних орієнтирів підприємства, що сприяє трансформації поточного стану підприємства на бажаний стан.

Реалізація стратегії розвитку соціально-економічної системи передбачає можливість руху від загальних характеристик до часткових досліджень, їх комплексне синтезування і об'єднання в єдине ціле.

Стратегія розвитку повинна передбачати як кількісні зміни показників діяльності підприємства, так і врахування якісних характеристик системи управління, що сформувалися під дією факторів зовнішнього середовища [8, с. 23–26].

Впровадження стратегії розвитку підприємства повинно супроводжуватися створенням сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату, дослідженням основних факторів ринкового оточення, аналізом управлінських і виробничих процесів. Аналогічну думку висловлюють К. А. Раїцький [14, с. 264] та І. В. Афонін [4, с. 87, 234].

Стратегія розвитку підприємства – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети

і напрями вирішення проблем для підприємства, його місію, головні цілі і розподіл ресурсів для їх досягнення. Вона формулює цілі та основні шляхи для їх досягнення, таким чином, що підприємство має спільний напрям розвитку. За своїм змістом стратегія розвитку підприємства – це довгостроковий плановий документ, тобто це результат стратегічного планування [16, с. 21].

Отже, стратегія розвитку підприємства – це сукупність заходів, необхідних для реалізації потенціалу внутрішнього середовища підприємства за рахунок можливостей зовнішнього оточення і спрямованих на постійне виконання оперативних (поточних) завдань відповідно до встановлених цілей. Дана стратегія дозволяє забезпечити стабільність функціонування підприємства, виступає початковим етапом проведення організаційних змін.

Важливе значення у процесі розробки стратегії розвитку підприємства відіграють відповідні інструменти, підходи та процедури їх реалізації. У табл. 1 відображено етапи реалізації стратегії розвитку підприємства із виділенням практичних інструментів їх впровадження.

Таблиця 1

Основні етапи та інструменти реалізації стратегії розвитку підприємства (узагальнено автором на основі [15])

Основні етапи реалізації стратегії розвитку підприємства	**Інструменти, підходи та процедури реалізації стратегії розвитку підприємства**
Етап 1. Формування стратегічних альтернатив [1, 2, 5, 7, 9, 11, 16, 17]	1. Визначення місії, цілей, бачення та цінностей підприємства. 2. Аналіз бізнес-середовища та конкурентного середовища (PEST і SWOT-аналіз). 3. Аналіз ключових проблем.
Етап 2. Планування стратегії розвитку [1, 2, 6, 8, 10, 11, 12, 16, 17]	1. Вибір та систематизація стратегічних напрямів діяльності підприємства за цілями (складання стратегічних карт, формування стратегічних зон господарювання). 2. Визначення показників і завдань для кожної цілі (система збалансованих показників). 3. Вибір стратегічної ініціативи та складання портфелю ініціатив за кожною із цілей. 4. Розробка стратегічного бюджету для фінансування стратегічних ініціатив. 5. Створення команди за напрямами діяльності (виділення стратегічної господарської одиниці або власників кожного стратегічного напряму).
Етап 3. Впровадження стратегії розвитку [1, 2, 6, 8, 10, 11, 12, 16, 17]	1. Розробка стратегічного плану для кожної бізнес-одиниці (деталізація стратегічної карти до рівня бізнес-одиниць із відповідним узгодженням цілей та показників). 2. Розробка стратегічних планів для допоміжних підрозділів (стратегічні карти, система збалансованих показників). 3. Формування комунікаційного механізму. 4. Розробка системи заохочень та матеріального стимулювання (у залежності від виконання поставлених цілей). 5. Складання плану розвитку компетенцій співробітників у відповідності зі стратегією розвитку.
Етап 4. Планування операційної діяльності підприємства [3, 7, 10, 13, 14, 17]	1. Визначення переліку ключових бізнес-процесів для реалізації стратегічних цілей. 2. Складання програми реалізації ключових бізнес-процесів. 3. Приведення операційних планів у відповідність зі стратегічними показниками, що зафіксовані у системі збалансованих показників. 4. Розробка прогнозу продажів та планів використання ресурсів. 5. Складання бюджетів операційних витрат та капіталовкладень. 6. Складання звітів про прибутки та збитки для кожного продукту, сегменту споживачів, регіону збуту.
Етап 5. Моніторинг та виявлення проблем реалізації стратегії розвитку підприємства [1, 2, 9, 12, 16, 17, 19]	1. Проведення моніторингу отриманих результатів шляхом аналізу результатів реалізації стратегій на засіданнях робочих груп за окремими стратегічними господарськими одиницями. 2. Проведення нарад з питань аналізу стратегій, визначення структури робочої групи, кількості її учасників та періодичності проведення нарад.
Етап 6. Оцінка та коригування прийнятої стратегії розвитку підприємства [1, 2, 5, 7, 9, 11, 16, 17]	1. Визначення структури робочої групи за окремими стратегічними господарськими одиницями, складу учасників процесу оцінки і коригування стратегії розвитку, періодичності проведення оцінки стратегії розвитку. 2. Підготовка висновків за результатами PEST і SWOT-аналізу. 3. Аналіз реалізації випадкових стратегій. 4. Розробка процедури внесення коректив у стратегію розвитку підприємства, стратегічні карти реалізації стратегій, систему збалансованих показників.

З табл. 1 бачимо, що ключовими інструментами реалізації стратегій розвитку підприємств є розробка стратегічних карт позиціонування, вибір стратегічних зон господарювання та стратегічних господарських одиниць, впровадження системи збалансованих показників, формування стратегічного бюджету на основі результатів PEST і SWOT-аналізу.

З метою забезпечення цілісності реалізації стратегії розвитку підприємства на засадах комплексного підходу рекомендується створювати відділи стратегічного управління як штабні підрозділи у загальній організаційній структурі управління підприємством. Це тимчасові формування, що можуть створюватися у формі бізнес-одиниць за окремими бізнес-процесами або функціями управління в межах стратегічних господарських центрів [19, с. 211–213]. Важливе місце у таких структурах, на наше переконання, має відводитися вищому керівництву підприємств на рівня голів правління, директорів, їх заступників, президентів і віце-президентів компаній. Разом з тим, фахівці відповідних структурних підрозділів (бухгалтерії, планово-економічного відділів, фінансової служби, відділу кадрів і соціального розвитку, служби маркетингу і збуту тощо) повинні також входити до структури відділів стратегічного управління в якості консультантів за окремими бізнес-процесами. Лише такий підхід дозволить забезпечити дотримання інтересів адміністрації та трудового колективу підприємства у напрямі реалізації стратегії розвитку і виконання місії та стратегічних цілей [8, 9, 11].

Якісна реалізація стратегії розвитку підприємства можлива за умови створення певного механізму управління функціональними підсистемами (економічними, соціальними, технічними тощо) як системи взаємозв'язку методів впливу суб'єкту на об'єкти управління, основних функцій управління, принципів взаємодії внутрішніх складових (цілей, завдань, структур, ресурсів, технологій) із основними елементами оточуючого середовища (конкурентами, споживачами, інвесторами, постачальниками та іншими контрагентами) для ефективного використання наявних ресурсів [13, с. 65–66].

Важливе значення має стан рівноваги, досягнення позитивних змін у розвитку соціально-економічної системи. Кожен господарюючий суб'єкт в умовах конкуренції повинен прагнути досягти економічного зростання, а у випадку небажаних відхилень господарсько-фінансової та виробничої діяльності, враховуючи вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, мати потенційні можливості повернення до траєкторії стійкого розвитку.

Для цього необхідно використовувати всі елементи механізму господарювання і створювати такі умови, які б дозволяли управляти небажаними відхиленнями від динамічного розвитку. Найбільших успіхів при цьому можуть досягти керівники, які здатні створити умови для відновлення початкового стану рівноваги після деструктивного впливу зовнішніх факторів (відхилення ключових параметрів системи від нормального значення) та виявити внутрішні чинники подальшого зростання підприємства.

На наш погляд, керівництво підприємства при реалізації стратегії розвитку повинне враховувати, що процес управління стратегією розвитку підприємств має включати:

1) процедуру діагностики його існуючого стану;

2) встановлення системи стратегічних цілей діяльності;

3) визначення можливостей зростання кількісних показників та досягнення основних якісних змін у процесі еволюції соціально-економічної системи;

4) дослідження ступеню відхилення показників від запланованих;

5) враховувати перспективи подальшого розвитку складових елементів і системи управління в цілому.

Запропонований вище процес управління повністю відповідає основним фазам суспільного відтворення на мікрорівні (виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ) і узгоджується із основними напрямами реалізації стратегії розвитку підприємства.

Подальший розвиток підприємства як відкритої соціально-економічної системи можливий за умови наявності чітко встановлених цільових орієнтирів діяльності, доступності всіх видів ресурсів, існування адекватних вимогам сьогодення систем комунікації, функціонування гнучкого механізму управління розвитком, своєчасності проходження процесів в межах підсистем та використання відповідних методів контролю досягнутих результатів.

Отже, управління стратегією розвитку – це певне бачення керівництва підприємства власних важелів впливу на керовані підсистеми, реалізація яких може призвести не лише до виконання поставлених завдань (довгострокових цілей), але й до виникнення можливостей підвищення продуктивності діяльності кожного суб'єкту ринку.

Ключовими складовими організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства, на наш погляд, слід вважати механізм управління стратегією розвитку. Цей механізм є концептуальним і визначає подальші напрями розвитку підприємства, систему заходів, що мають бути впроваджені для забезпечення його стійкості, формують потенційні конкурентні переваги у ринковому середовищі [20, с. 122, 130–131].

Механізм управління стратегією розвитку підприємства передбачає застосування відповідних методів, засобів і прийомів дослідження оточуючого середовища з боку апарату управління з метою визначення перспективних напрямів майбутнього розвитку.

Основна мета його виокремлення із структурних елементів організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємства – дати провідним фахівцям інструментарій оцінки напрямів його господарської діяльності. Суб'єктом управління мають виступати апарат і органи управління окремих підприємств та їх структурних підрозділів. Реалізувати свій вплив на об'єкти управління він зможе шляхом

прийняття участі у розробці системи тактичних заходів по впровадженню програм розвитку підприємства із визначенням сфер безпосередньої компетентності, прав, обов'язків і відповідальності. Впровадження механізму не повинно бути суто формальним, якщо керівництво бажає досягти реальних результатів. Поліпшення роботи системи можна досягти в разі застосування широкого арсеналу стратегічних та управлінських заходів, прийняття на рівні окремих господарських одиниць важливих рішень, впровадження елементів діагностики стану системи, розглянутих вище.

Ми дотримуємося точки зору, що управління стійким розвитком суб'єкту господарювання можна розглянути в фінансово-економічному та організаційно-соціальному контексті.

Стратегія фінансово-економічного розвитку підприємства повинна передбачати досягнення оптимальної величини прибутку, достатньої для забезпечення господарсько-фінансової діяльності на основі самофінансування і формування власного обігового капіталу. Це дозволятиме забезпечувати високі можливості зростання обсягу продажу продукції на рівні, не нижчого, ніж у конкурентів, а також займати відповідні ринкові сегменти.

Стратегія організаційного та соціального розвитку підприємства повинна знаходити своє відображення у досягненні системи цілей (соціальних, економічних, технічних та екологічних) на основі послідовної реалізації принципу соціальної відповідальності перед суспільством і соціального партнерства в межах трудового колективу.

Основними параметрами ефективного управління стратегією розвитку підприємства можна вважати створення доданої вартості на кожному етапі процесу виробництва, досягнення соціально-економічного, екологічного чи науково-технічного ефекту, підвищення морально-психологічного клімату та якості трудового життя персоналу підприємства.

Висновки

Таким чином, розробка та впровадження стратегії розвитку підприємства разом із комплексним механізмом управління стратегією розвитку сприятиме підвищенню ефективності його функціонування в цілому та окремих структурних підсистем зокрема, що дозволить прискорити зростання кількісних показників і якісних характеристик, а тому вимагає проведення подальших наукових досліджень у даному напрямі. Розглянуті інструменти та підходи до розробки стратегії розвитку підприємства є важливими складовими її успішного впровадження на практиці. Незважаючи на те, що інструментів стратегічного управління за останні десятиріччя виникло достатньо велике різноманіття, все ж таки класичні процедури розробки і реалізації загально корпоративної, конкурентних, функціональних, виробничих і ресурсних стратегій розвитку підприємств залишаються актуальними і у наш час.

Перспективними напрямами подальших наукових досліджень залишаються питання формування організаційного та документаційного забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства, розробки практичних інструментів реалізації механізму управління стратегією розвитку на підприємствах різних організаційно-правових форм та галузевої приналежності, впровадження сучасних підходів до розробки і реалізації стратегій розвитку підприємства відповідно до аналізу стратегічних альтернатив і змісту стратегій у стратегічному наборі.

Література

1. Ансофф И.Н. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И.Н. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.

2. Ансофф И.Н. Стратегическое управление : [учеб. пособие] / Ансофф И.Н. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Антикризисное управление : [учебник] / под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.

4. Афонин И.В. Управление развитием предприятия : стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены : [учеб. пособие] / Афонин И.В. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 380 с.

5. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учеб. пособие] / Виханский О.С. – М. : Гардарика, 2000. – 296 с.

6. Забелин П.В. Основы стратегического управления : [учеб. пособие] / Забелин П.В., Моисеева Н.К. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2001. – 195 с.

7. Каплан Р.С. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности – гарантия конкурентного преимущества / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 368 с.

8. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : [учебник] / М.И. Круглов. – М. : РЛД, 2008. – 767 с.

9. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент : [учеб. пособие] / А.Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 375 с.

10. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент : [підручник] / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнатьєва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.

11. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент : [навч. посібник] / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК» «ЕксОб», 2001. – 560 с.

12. Портер М.Е. Стратегія конкуренції : методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер ; [пер. з англ. Олійник А., Скілський Р.]. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

13. Пушкарь А.И. Модели управления развитием производственно-экономических систем : [монография] / А.И. Пушкарь. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 268 с.

14. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия) : учебник / К.А. Раицкий. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 1012 с.

15. Сигитова Г.К. Системный подход к реализации стратегии [Электронный ресурс] / Г.К. Сигитова ; Московская бизнес школа. – Режим доступа : http://www.dekanblog.ru/blog/dopmat/sigul.pdf. – Заголовок с экрана.

16. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент : искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

17. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учеб. пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес школа «Интел-Синтез», 2004. – 304 с.

18. Філософський енциклопедичний словник. Довідкове видання / зав. ред. М. Т. Максименко. – К. : Абрис, 2002. – 744 с.

19. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации : манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; [пер. с англ.]. – СПб. : Изд.-во СПб универ¬ситета, 1997. – 420 с.

20. Шимановська-Діанич Л. М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України : теорія і практика : [монографія] / Л.М. Шимановська-Діанич, В.А. Власенко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 341 с.

References

1. Ansoff I. H. Novaya korporatyvnaya strategy. Sankt-Petersburg, Izdatel'stvo «Peter», 1999. - 416 p. [in Russian]

2. Ansoff I. H. Stratehycheskoe upravlenie: uchebnoe posobie. Moscow, E'conomyka, 1989. - 519 p. [in Russian]

3. Antykryzysnoe upravlenie: uchebnik / Ed. by E. M. Korotkov. Moscow, INFRA-M, 2000. - 432 p. [in Russian]

4. Afonyn I.V. Upravlenie razvitiem predpriyatiya: stratehycheskyy management, innovacii, investicii, czeny': uchebnoe posobie. Moscow, Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov & Co.», 2002. - 380 p. [in Russian]

5. Vihanskiy O. S. Stratehycheskoe upravlenie: uchebnoe posobie. Moscow, Gardarika, 2000. - 296 p. [in Russian]

6. Zabelyn P. V., Moiseeva N. K. Osnovy' stratehycheskoho upravleniya: uchebnoe posobie. Moscow, YVTS «Marketing», 2001. - 195 p. [in Russian]

7. Kaplan R. S., Norton D. P. Nagrada za blestyaschuyu realyzatsyyu strategii. Svyaz' strategii i operacionnoj deyatel'nosti – garantiya konkurentnogo preimushhestva. Lane. with Eng. Moscow, ZAO «Olimp –Business», 2010. - 368 p. [in Russian]

8. Kruglov M. I. Stratehycheskoe upravlenie kompaniey: uchebnik. Moscow, RLD, 2008. - 767 p. [in Russian]

9. Lyukshynov A.N. Stratehycheskyy management: uchebnoe posobie. Moscow, UNITY, 2005. - 375 p. [in Russian]

10. Martinenko M. M., Ignat'eva I. A. Strategichniy management: pidruchny'k. Kyiv, Caravela, 2006. - 320 p. [in Ukrainian]

11. Nemczov V. D., Dovgan' L. Ye. Strategichniy management: navchal'ny' posibny'k. Kyiv, TOV «UVPK» «EksOb», 2001. - 560 p. [in Ukrainian]

12. Porter M. E. Strategya konkurencii: metodika analizu galuzey i diyal'nosti konkurentiv. Lane. from English. Oleinik A., Skilskyy R. Kyiv, Osnovu, 1998. - 390 p. [in Ukrainian]

13. Pushkar' A. I. Modeli upravleniya razvitiem proizvodstvenno-e'konomicheskikh system. Kharkov, HGE'U, 1997. - 268 p. [in Russian]

14. Raytskyy K. A. E'conomika organizacii (predpriyatiya): uchebnik. 4th ed. , pererabotannoe i dopolnennoe. Moscow, Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov & Co.», 2003. - 1012 p. [in Russian]

15. Sygitova G. K. Systemniy podkhod k realizacii strategii. Moscow business school. - Mode of access : http://www.dekanblog.ru/blog/dopmat/sigul.pdf. - Heading with screen. [in Russian]

16. Thompson A. A., Strickland A. J. Stratehycheskyy management: isskustvo razrabotki i realizacii strategy. Lane. with the English. ed. L. G. Zaitsev, M. I. Sokolovoy. Moscow, Banki i birzhi, UNITY, 1998. - 576 p. [in Russian]

17. Fathutdynov R. A. Stratehycheskyy management : uchebnoe posobie. Moscow, ZAO "Business School «Intel-Synthesis», 2004. - 304 p. [in Russian]

18. Filosofs'kiy entsiklopedichniy slovnyk. Dovidkove vydan'ya / head. eds. M. T. Maksymenko. Kyiv, Abrys, 2002. - 744 p. [in Ukrainian]

19. Hammer M., Champi J. Reengineering corporacii: manifest revolucii v biznese. Lane. with Eng. Sankt-Petersburg, Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo unyversiteta, 1997. - 420 p. [in Russian]

20. Szymanowska-Dianych L. M., Vlasenko V. A. Organizatsiyno-economicnniy mekhanism upravlin'ya rozvitkom pidpriemstv ta organizatsiy spozhivchoyi kooperatsii Ukrainy: teoriya i praktika: monografiya. Poltava, RVV PUET, 2010. – 341 p. [in Ukrainian]

Надійшла 21.02.2014; рецензент: д. е. н. Козаченко Г. В.

УДК 005.412:658

І. В. ГОНТАРЕВА
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФРАКТАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ МЕЖ ПІДПРИЄМСТВА

Під фракталами розуміються системи або процеси, що мають властивість самоподоби. В цьому плані фрактальність відображає генетичну спадковість підприємства в процесах відтворення та розвитку. Теорія меж створює передумови для інтеграції окремих ознак самоподоби соціально-економічних систем, але для цього потрібна її певна реструктуризація шляхом введення функціонального призначення меж. Для уніфікації підходу до множини фрактальних проявів підприємства введено поняття «функціонально-операційний центр», розроблена структура функціонально-операційних центрів та їх позиціювання на різних рівнях підприємства.

Ключові слова: фрактал, самоподоба, межі підприємства, функціонально-операційний центр.

I. V. GONTAREVA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FRACTAL FUNCTIONAL BOUNDARIES ENTERPRISE

The aim of this article is to analyze the existing provisions and concepts of invariance structure of the functional boundaries of the enterprise. Fractals is systems or processes, they are the ability to self-similarity, in which an element or stage of the process is similar to the subsystem, phase or system, the total process. The fractality imitates genetic inheritance enterprises in the process of reproduction and development. The theory of boundaries creates the preconditions for the integration of individual self-similarity features of the socio-economic systems, but this requires the introduction of functional boundaries. To unify of fractality of the enterprise introduced the concept of "functional operational center", proposed the structure of functional operational centers and their positioning on the various levels of the enterprise.

Keywords: fractal, self-similarity, the boundaries of the enterprise, functional operational center.

Вступ

Розвиток наукового пізнання багато в чому пов'язане з формуванням узагальнюючих абстракцій. З одного боку, вони дозволяють спростити картину досліджуваного явища і розглядати тільки ті аспекти, які істотні для розв'язуваної проблеми. З іншого боку, вони необхідні для отримання більш повного уявлення про явище притаманне кластеру об'єктів, у яких виявляється подібна у певному значенні ознака, незважаючи на їх відмінність по ряду інших ознак. В економіці і менеджменті однією з найбільш важливих абстракцій є поняття організації. Необхідність і актуальність вирішення питань виділення загальних принципів формування внутрішньої організації та визначення її зовнішніх меж безпосередньо пов'язані з багатьма теоретичними і практичними проблемами управління ефективністю розвитку підприємства.

Серед багатьох вчених, що займаються дослідженнями в цій сфері виділимо тих, чия постановка завдань близька до контексту цієї статті. До них в першу чергу відносяться І. Ансофф, С. Бір, Х.-Ю. Варнеке, Т. Парсонс, Ф. Сантос, А. Томпсон, К. Ейзенхорд, В. Василенко, В. Ісаєв, Г. Клейнер, А. Немчин, В. Пономаренко, О. Раєвнева, М. Сторчевий. Враховуючи значимість отриманих ними результатів, можна все ж таки припустити, що дослідження в даному напрямку можна продовжити.

Метою даної статті є аналіз існуючих положень і уявлень про інваріантність структури функціональних меж підприємства.

Виклад основного матеріалу

Однією з найпоширеніших абстракцій підприємства є подання його у вигляді соціально-економічної системи. Таке подання може відноситись до великих чи малих підприємств з різних видів економічної діяльності, з різним юридичним статусом і ринковим становищем. Підприємство має всі атрибути цілеспрямованої функціональної соціально-економічної системи: а) вхід системи – ресурси, притягнуті даним підприємством для здійснення господарської діяльності; б) комплекс елементів – елементи продуктивних сил, задіяних у господарській діяльності; в) процес погодженої взаємодії елементів системи, об'єднаних загальним задумом і реалізованих за допомогою матеріальних, енергетичних, трудових, інформаційних, фінансових і інших потоків; г) вихід системи – кінцевий результат діяльності, реалізований потоками продукції, послуг і фінансових коштів; д) наявність зовнішньої функції – наявність мети функціонування прямо або побічно взаємопов'язаної із суспільними потребами.

Підприємства створюються із заздалегідь певними, як правило, економічними цілями, зокрема, одержання прибутку. Досягнення економічних цілей супроводжується й часто обмежується їх соціальною доцільністю – задоволення суспільної потреби в продукті, забезпечення трудовими доходами населення, створення інфраструктури відтворювальних процесів за рахунок податків і т.д. Цілі досягаються в ході здійснення технологічних матеріально-енергетичних процесів і інституціональних операцій передачі й обміну власності, прав і обов'язків. Так форма власності підприємства визначає характер поведінки його стейкхолдерів, їх відношення до майна, організації виробництва та праці. Усі ці цілі, процеси й операції супроводжуються та координуються процесами передачі, переробки і перетворення інформації.

Цілеспрямованість системи – її здатність до самостійного цілевизначення, прийняття усвідомленого вибору, на підприємстві пов'язана з людським фактором – участю людини з його творчим і непередбачуваним характером у створенні, функціонуванні, розвитку, використанні результатів діяльності підприємства. Це, на думку Я. Корнаі, вимагає включення в систему в явному вигляді таких елементів і зв'язків як очікування, інтереси, агенти, колективи і, відповідно, використання в аналізі та синтезі методів соціології, психології і навіть антропології [1].

Основною ознакою підприємства виступає функціональність, яку Г. Клейнер визначає як здатність – необхідну і/або регулярно здійснювану, до взаємодії з іншими об'єктами системоутворюючого простору. Виділення системи як частини функціонального простору вимагає проведення функціональних меж, які не завжди співпадають з межами об'єкта або його частин [2, с.144–179].

Наявність безлічі елементів і зв'язків між ними передбачає застосування певного правила впорядкування в їх взаєморозташовані і підпорядкуванні, структуризації системи. Для опису структури підприємства А. Томпсон і А. Стрікленд використовують поняття «технічне ядро» і «захисний пояс». Перший поняття є аналогом робочого місця і включає безпосередніх виконавців виробничих операцій і засоби праці, які ними використовуються. У поняття «захисний пояс» покладено функції управлінського персоналу [3]. Т. Парсонс доповнює цю структуру третім інституційним рівнем, який включає функції узгодження інтересів зовнішніх стейкхолдерів [4]. Однак, запропоновані структури не враховують прямі і зворотні зв'язки між елементами, не несуть конструктивного навантаження, - тобто не пояснюють яким чином формується зв'язність соціально-економічної системи.

Далі будуть проаналізовані загальні риси, що притаманні різнорідним підсистемам підприємства і дозволяють їм взаємодіяти між собою у статиці та динаміці. У зв’язку з цим, необхідно погодитися з думкою Х.-Ю. Варнеке щодо фрактальності самого підприємства та його структурних підрозділів [5] та О. Раєвневої щодо фрактальності розвитку підприємства [6, с.210–211]. Під фракталами розуміються системи або процеси, що мають властивість самоподоби, при якій елемент системи або етап процесу подібний до підсистеми, фази або системи, процесу в цілому. В цьому плані фрактальність відображає генетичну спадковість підприємства в процесах відтворення та розвитку.

В літературі розглядаються різні аспекти самоподоби соціально-економічних систем, хоча не завжди вони називаються саме фракталами. Зокрема, С. Бір вважає, що модель дієздатної організації може бути представлена тільки у вигляді системи взаємопов’язаних і взаємозалежних гомеостазів [7]. Саме, самоподоба полягає в наявності істотної внутрішньої для об’єкта змінної, зворотного зв’язку та програми стабілізації, підтримання на відповідному рівні змінної. В свою чергу, І. Ансофф [8, с.76–77] вводить поняття одиниці аналізу господарської діяльності підприємств будь-якого масштабу – стратегічна зона господарювання, яка утворена перетинанням ринку збуту, що характеризується динамікою попиту та наявної на підприємстві технології і дозволяє задовольнити потреби ринку. Управління здійснюється через стратегічний господарський центр – внутрішньоорганізаційну одиницю, що відповідає за формування стратегічної позиції підприємства в одній або декількох зонах господарювання. Відповідно, істотна змінна – стратегічна позиція, є зовнішньою по відношенню до підприємства, зворотній зв'язок через довгу тривалість реалізації стратегічних рішень послаблений та програма управління спрямована на майбутнє. По Х.-Ю. Варнеке [5] фрактал – самостійно діюча структурна одиниця підприємства. Основною ознакою самоподоби є організаційна культура з її внутрішніми цінностями, неформальними правилами та традиціями. Ця ознака самоорганізується та самоуправляється при наявності раціонально сформульованих загальних глобальних і одночасно максимально конкретизованих цілей. Вони генеруються в ході ітераційного процесу пошуку компромісу між учасниками спільної діяльності. Згідно О. Раєвневої [6] самоподібні підприємства, що входять до народногосподарського комплексу країни. Фрактальність визначається наявністю у підприємства організаційної структури, комплексу ресурсів, обов’язковою послідовністю та однотипністю стадій і фаз розвитку. На думку В. Ісаєва та А. Немчина [9] первинною ланкою соціально-економічної системи є розпорядчий (технологічний) центр – стійке відособлене об’єднання ресурсів і розпорядників, що приймають рішення та дії щодо трансформації ресурсів в результат. Межа центру співпадає з межею розпорядництва, а суб’єктом управління є одна або група осіб. Розпорядчий центр може бути представлений у вигляді виконавців на робочому місці, структурного підрозділу з його керівником або підприємства в цілому.

Слід відмітити, що у всіх вчених співпадає одна ознака фрактальності – управлінська. У С. Біра ця ознака пов’язана зі стабілізацією внутрішніх параметрів, у І. Ансоффа – зі стратегічними задачами, у Х.-Ю. Варнеке – з цілевизначенням, у О. Раєвневої – з організаційною структурою, у О. Ісаєва і А. Немчина – з операційними рішеннями. Ця ознака є базисом до якого додаються у різних комбінаціях ресурсні, технологічні, структурні та поведінкові аспекти. В певному розумінні ці ознаки самоподоби підприємства еквівалентні типам меж фірми запропонованих Ф. Сантосом і К. Ейзенхордом [10, с.491–508]. Ці вчені виділяють чотири типи меж підприємства: а) юридична межа правового поля власності на активи, що приносять доходи; б) межа влади, в якій підприємство вважає за необхідне здійснювати стратегічний вплив. Описується п’ятьма складовими галузевої конкуренції М. Портера; в) межа компетенцій, яка охоплює унікальні та неповторні ресурси, в першу чергу, їх інтелектуальну складову; г) межа ідентичності, яка

містить ті області, в яких співробітники сприймають себе членами підприємства. Ці чотири межі не співпадають між собою, але між ними повинен дотримуватися взаємозв'язок. Запропонована Ф. Сантосом і К. Ейзенхордом і розвинута І. Зандером [11, с.1141–1164], Т. Зенгером, Т. Фелін та Л. Бігелоу [12, с.89–133] теорія меж створює передумови для інтеграції окремих ознак самоподоби соціально-економічних систем, але для цього потрібна її певна реструктуризація шляхом введення функціонального призначення меж.

Для уніфікації підходу до множини фрактальних проявів підприємства вводиться поняття «функціонально-операційний центр» (ФОЦ). Під ФОЦ буде розумітися функціонально і інституційне відособлене обмежене об'єднання ресурсів, технологій їх трансформації і джерел впливу на процеси отримання та відтворення кінцевого результату. Загальні ознаки для такого центру – наявність будь-яких виробничих ресурсів, операторів (виконавців) і розпорядника, що мають тимчасове або постійне право на використання цих ресурсів й поле економічної відповідальності, тобто область зовнішнього по відношенню до ФОЦ середовища, з яким він взаємодіє – джерела ресурсів, споживачі продукту діяльності, підпорядковуючі і підлеглі структури, таке інше. В подальшому виходитимемо з того, що структура меж усіх ФОЦ однакова, а їх конфігурація утворює ту елементарну ланку, що дозволяє формувати соціально-економічну систему будь-якої складності (рис. 1).



Рис. 1. Структура функціонально-операційного центру (розроблено автором)

ФОЦ включає в себе: а) операційне, технологічне ядро; деякою мірою операційне ядро є близьким до понять «робоче місце, посада», однак на відміну від них додано суб'єктивні інтереси та цінності виконавців, операторів; б) область об'єктивних економічних інтересів, що поділені на дві зони – зона забезпечення ресурсами та зона збуту продуктів діяльності; в) область розпорядництва – економічних інтересів суб'єктів власності, активів, управління діяльністю та виконавців операцій з ресурсами. Області розділені функціональними межами, переходячи через які трудові, матеріально-енергетичні, інформаційні та фінансові потоки змінюють своє функціональне призначення. Так, ресурси, переходячи межу операційного ядра, трансформуються в предмети праці, засоби праці та живу працю, а після перетинання межі на виході ядра – в продукцію. Межу між загальнодоступними джерелами ресурсів і ресурсами підприємства утворюють контракти на закупівлю сировини, а між виробленою продукцією і спожитою – контракти постачання, реалізації результатів діяльності. Межу розпорядництва формують інституційні права, і в першу чергу, юридичні права власності й ієрархія доручень щодо розпорядження ними. Переходячи цю межу дохід від діяльності підприємства розподіляється – одна частина споживається суб'єктами діяльності у вигляді дивідендів і оплати праці, а інша частина повертається у вигляді інвестицій в відтворення діяльності.

Висновки

З наведеного вище можна зробити наступні висновки, для уніфікації підходу до множини зв'язків підприємства та пояснення генетичної самоподоби підприємства в процесі розвитку необхідно ввести поняття «функціонально-операційний центр». Розроблено структуру функціонально-операційних центрів та їх позиціювання на різних рівнях підприємства. Напрямком подальших досліджень є визначення способів формування зв'язків між функціонально-операційними центрами.

Література

1. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.

2. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / Клейнер Г.Б. – М. : Дело, 2008. – 568 с.

3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

4. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; [пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева ; под ред. М.С. Ковалевой]. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.

5. Варнеке Х.Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х.Ю. Варнеке ; [пер. с нем.]. – М. : Маик, 1999. – 280 с.

6. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

7. Beer S. Diagnosing the System for Organizations / S. Beer; 8th. – New York : John Wiley & Sons, 1995. – 178 p.

8. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.

9. Исаев В.В. Общая теория социально-экономических систем / В.В. Исаев, А.М. Немчин. – СПб. : Бизнес-пресса, 2002. – 176 с.

10. Santos F. Organizational Boundaries and Theories of Organization / F. Santos, K. Eisenhardt // Organization Science, 2005. – Vol. 16, № 5. – P. 491–508.

11. Zander I. Do You See What I Mean? An Entrepreneurship Perspective on the Nature and Boundaries of the firm/ I. Zander // Journal of Management Studies, 2007. – Vol. 44, № 7. – P. 1141–1164.

12. Zenger T. R. Theories of the Firm – Market Boundary / T. R. Zenger, T. Felin, L. S. Bigelow // Academy of Management Annals, 2011. – Vol. 5, № 1. – P. 89–133.

References

1. Kornai Ya. Sistemnaya paradigm, Voprosy` e`konomiki, 2002, No 4, pp. 4-22.

2. Kleiner G.B. Strategiya predpriyatia. Moscow, Delo, 2008, 568 p.

3. Tompson A.A. Strategicheskij menedgment. Moscow, Izdatil`skij dom Vil`yams, 2006, 928 p.

4. Parsons T. Sistema sovremenny`x obshhestv. Moscow, Aspect Press, 1998, 270 p.

5. Varneke X.-Yu. Revolyuciya v predprinimatel`skoj kul`ture. Fraktal`noe predpriyatie. Moscow, Maik, 1999, 280 p.

6. Raievneva O.V. Upravlinnia rozvytkom pidpryaimstva: metodologiia, mexanizmy, modeli. monografiya. Kharkiv. VD «INZHEK». 2006. 496 p.

7. Beer S. Diagnosing the System for Organizations / S. Beer; 8th. – New York : John Wiley & Sons, 1995. – 178 p.

8. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. – M. Moscow, 1989, 520 p.

9. Isaev V.V. Nemchin A.M. Obshhaya teoriya social`no-e`konomicheskix sistemьno-экономических систем. Saint Petersburg, Biz-pressa, 2002, 176 p.

10. Santos F. Organizational Boundaries and Theories of Organization / F. Santos, K. Eisenhardt // Organization Science, 2005. – Vol. 16, № 5. – P. 491–508.

11. Zander I. Do You See What I Mean? An Entrepreneurship Perspective on the Nature and Boundaries of the firm/ I. Zander // Journal of Management Studies, 2007. – Vol. 44, № 7. – P. 1141–1164.

12. Zenger T. R. Theories of the Firm – Market Boundary / T. R. Zenger, T. Felin, L. S. Bigelow // Academy of Management Annals, 2011. – Vol. 5, № 1. – P. 89–133.

Надійшла 24.02.2014; рецензент: д. е. н. Шиян Д. В.

УДК 005.591.3

О. І. ГАРАФОНОВА, К. С. АНТОНЮКОВА
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗМІН В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проаналізовано сучасний стан підприємств легкої промисловості, оцінено стан даної галузі, а також виявлено основні тенденції її розвитку, визначено фактори, які мають вплив на розвиток легкої промисловості, і можуть цьому заважати, охарактеризовано особливості, що є характерними для даної галузі, визначено перспективні напрями розвитку для даної галузі, проаналізовано статистичні дані та показники роботи легкої промисловості, внесено пропозиції щодо майбутнього розвитку галузі легкої промисловості.

Ключові слова: легка промисловість, розвиток галузі, проблеми розвитку, виробничий потенціал, інвестиції.

O. I. GARAFONOVA, K. S. ANTONIUKOVA
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DEVELOPMENT TRENDS AND CHANGES IN THE ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY

To analyze the current state of enterprise in light Industry, to identify promising areas of development, analyze statistical indicators of the industry, to make proposals for the development of light industry. The development of light industry is an important factor in the development of the economy. This economic sector is a priority for the national economy. After analyzing the statistics for the last 5 years on the volume of sales, we can conclude a gradual but steady increase in sales of light industry. For the development of this industry an important role is with the production capacity of the enterprise, which is based on subjects of labour, means of labour and workforce. One of the most important factors that influence the development of light industry is investment activities, as for the implementation of all tasks funding is necessary, so there is a need to attract investors who would be interested in the allocation of capital to productive enterprises. Only by combining the efforts of government, business and science further development of light industry and solving of these problems are possible.

Keywords: light industry, development of the industry, development issues, production potential, investment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування та розвиток легкої промисловості України є досить складним. Це спричиняє ряд проблем, які характерні для даної галузі. Основними серед них є велика кількість імпортованих товарів, проблеми із залученням інвестицій, недостатнє фінансування з боку держави, не ефективне управління тощо. Для вирішення цих проблем необхідне їх комплексне розв'язання, тобто не лише з боку підприємств, а і з боку держави. Тому актуальним залишається питання аналітики сучасного стану підприємств легкої промисловості України для визначення подальших перспектив її розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями розвитку легкої промисловості займалися багато економістів та вчених, як М.К. Войнаренко, Ю.К. Сіренко, Ю.В. Нефьодова, Ю.Г. Звягінцева, Ю.М. Бездітко, О.В. Волков, Г.О. Земська, В.О. Гринцевич, Н.Б. Бідник, О.О. Заремба, О.О. Гончаренко, Л.М. Очеретько, М.С. Грінчук, С.Р. Яцишин, Б.М. Курганська, Є.Б. Хаустова, Д.О. Барабась, Н.В. Чаленко, О.Б. Моргулець, С.О. Ковальчук, В.В. Подольна, Л.Р. Галько та інші. Але багато питань щодо функціонування вітчизняних підприємств легкої промисловості та їх розвиток на даний момент залишаються невирішеними. Тому існує необхідність подальшого дослідження цього напряму для розробки заходів, які б сприяли подальшому розвитку цієї галузі.

Постановка цілей. Головні цілі дослідження:

- проаналізувати сучасний стан підприємств легкої промисловості;
- оцінити стан даної галузі, а також виявити основні тенденції її розвитку;
- визначити фактори, які мають вплив на розвиток легкої промисловості, і можуть цьому заважати;
- охарактеризувати особливості, що є характерними для даної галузі;
- визначити перспективні напрями розвитку для даної галузі;
- проаналізувати статистичні дані та показники роботи легкої промисловості;
- внести пропозиції щодо майбутнього розвитку галузі легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу. Легка промисловість є важливим видом промислової діяльності в Україні, оскільки вона забезпечує населення тканинами, одягом, взуттям тощо, а інші галузі промисловості – кордом, технічними тканинами тощо. Оскільки дана галузь має соціальну спрямованість, вона є однією з необхідних складових розвитку економіки.

Легка промисловість тісно пов'язана із сільським господарством на стадіях первинної обробки сировини, з машинобудуванням, що постачає устаткування й обладнання, хімічною промисловістю, яка постачає їй барвники. У розміщенні хімічної промисловості відбулися зміни, зумовлені фактичною ліквідацією зв'язків між сировинними районами виробництва. Вовняне, бавовняне, шовкове, трикотажне виробництво орієнтується на сировину і споживача, взуттєве і швейне – на споживача, льняне – на

сировину. У легкій промисловості найбільшою підгалуззю є текстильна, до якої належить первинна обробка текстильної сировини, потім бавовняна, льняна, вовняна, шовкова, нетканих матеріалів, конопле-джутова, сітков'язальна, текстильно-галантерейна, трикотажна, валяльно-повстяна підгалузь.

Розвиток підприємств легкої промисловості є важливим чинником розвитку економіки країни загалом. Дана галузь є пріоритетною для національної економіки країни, оскільки вона має велику ємність внутрішнього ринку товарів легкої промисловості, має швидкий обіг капіталу, використовує сировину та напівфабрикати вітчизняного виробництва, має можливість створення багатьох робочих місць, має високий рівень доданої вартості, не чинить негативний вплив на навколишнє середовище.

Україна має один з найбільш потужних у Європі комплекс підприємств легкої промисловості, це близько, 4,8 тис. підприємств, з них понад 800 великих і середніх, які об'єднують 17 підгалузей та можуть бути розділені на три групи:

- текстильна, в тому числі, бавовняна, лляна, вовняна, шовкова, трикотажна, що включає 2,5 тис. підприємств, які здійснюють первинну обробку льону, шерсті та інше, виробництво нетканих матеріалів, в'язання сіток, виробництво текстильної галантереї та інше;
- швейна, це понад 6 тис. підприємств;
- шкіряно-взуттєва і хутрова – близько 1,5 тис. підприємств.

Підприємства галузі виробляють різноманітні товари народного споживання, серед яких тканини всіх видів, швейний і трикотажний одяг, взуття, шкіргалантерея і шкіряні товари, фурнітура, посуд, іграшки та інше, що значною мірою визначають соціально-економічний стан суспільства [1].

На ефективність роботи підприємств легкої промисловості вливає багато різних факторів, зокрема ті, що наведені на рис. 1.

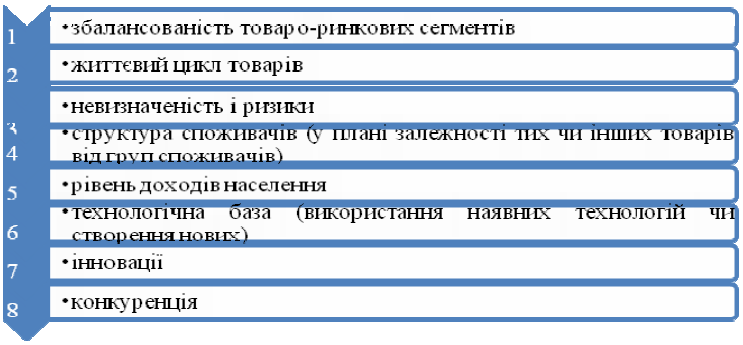


Рис. 1. Фактори, що впливають на ефективність роботи підприємств легкої промисловості

Головними причинами скрутного становища легкої промисловості, які, на думку фахівців, мають системний характер, є [2]:

– посилення негативного впливу фінансової кризи, внаслідок чого підприємствам був обмежений доступ до кредитування на поповнення обігових коштів для закупівлі сировини, допоміжних матеріалів та запасних частин;

– посилення конкуренції на ринку у зв'язку з різким зростанням імпорту товарів легкої промисловості внаслідок дуже ліберальних умов вступу України до СОТ;

– недостатній досвід роботи вітчизняного бізнесу в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, низький рівень маркетингу на підприємствах;

– технічна й технологічна відсталість легкої промисловості від зарубіжних країн, значний рівень зносу основних засобів, що виражається у високій матеріалоємності, енергоємності й трудомісткості виробництва;

– низький рівень інвестування галузі, що унеможливлює оновлення морально і фізично застарілого устаткування і створення сучасної технологічної бази легкої промисловості, необхідної для розвитку і фінансової усталеності підприємств;

– відсутність на ринку вітчизняного обладнання для легкої промисловості, що відповідає сучасним стандартам за показниками продуктивності, надійності, матеріало- і енергоємності, внаслідок розвалу відповідної галузі машинобудування;

– нерозвиненість логістичної інфраструктури (дилерських мереж, дрібнооптових ринків, магазинів тощо);

– низький рівень інноваційної діяльності галузі, наслідком чого є слабка конкурентоспроможність вітчизняних товарів, низька частка «ноу-хау» і інноваційної продукції в обсязі продажів на внутрішньому й світовому ринках;

– зменшення обсягів вітчизняних ринків сировини (зокрема, льоноволокна, вовни тощо), а також втрата ринків сировини і збуту продукції в межах СНД;

– дефіцит висококваліфікованих фахівців на більшості підприємств (досвідчених менеджерів,

дизайнерів та кваліфікованих спеціалістів за всіма технологічними процесами тощо);

– низький рівень якості вітчизняної продукції легкої промисловості;

– нерозвиненість індустрії моди в Україні, відсутність вітчизняних брендів, внаслідок чого швейні виробництва зорієнтовані лише на виробництво, а не на кінцевого споживача;

– значне збільшення собівартості продукції через стрімке зростання цін на сировину та енергоносії;

– зниження купівельної спроможності населення через значне зменшення реальних доходів;

– неефективна державна політика в сфері захисту галузі від несумлінної конкуренції з боку «тіньового» імпорту й контрафактної продукції;

– несприятливі інституціональні умови ведення бізнесу в Україні, що обумовлюють високий рівень трансакційних витрат (складне податкове адміністрування та технічне регулювання, високий

рівень корупції тощо).

Підприємствам галузі доводиться працювати в умовах жорсткої конкуренції, яка є ще більш відчутною у зв'язку з членством України у Світовій організації торгівлі (СОТ). Основними світовими конкурентами в швейній галузі для України є Китай, Індія, Пакистан, які володіють значними конкурентними перевагами: низькі витрати на оплату праці (2-3% в собівартості товарів, тоді як в Україні ця цифра становить понад 20%); високий рівень продуктивності праці; замкнутий технологічний цикл виробництва, який має власну сировинну базу (власна бавовна, хімічні волокна, власне машинобудування) [3].

Також вітчизняній продукції конкуренцію складає велика насиченість ринку одягом «Секонд-хенд», який здебільшого (82%) завозиться з Західної Європи. Через низьку купівельну спроможність населення цей фактор також вплинув на зменшення попиту на вітчизняні товари.

Для вирішення цих проблем держава розробила таку низку нормативно-правових актів [4]:

1. Захист національного виробника (Закони України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» та «Про внесення змін до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»). Запроваджена в 2009 р. цільова тимчасова надбавка до ставок ввізного мита в розмірі 13% стосовно готового одягу та взуття (крім її частин), що ввозяться на територію України в режимі імпорту, за винятком сировини. Станом на 2009 р. щодо товарів легкої промисловості для захисту національних товаровиробників:

– встановлено антидемпінгове мито на штучне хутро та вироби з нього в розмірі 179,7% і полотно трикотажне ворсове (включаючи довговорсові полотна) й полотно махрове в розмірі 53,29% виробництва Республіки Білорусь;

– встановлено антидемпінгове мито в розмірі 140% на полотно ворсове (включаючи довговорсове полотно) та полотно махрове, виготовлене в Китайській Народній Республіці та Республіці Корея;

– встановлено спеціальне мито на інші трикотажні полотна: з бавовни, невибілені (сирові) або вибілені, пофарбовані, вибивні (незалежно від країни походження та експорту);

– встановлено спеціальне мито на деякі види бавовняних тканин (незалежно від країни походження та експорту).

2. Детінізація внутрішнього ринку. З метою забезпечення рівних умов діяльності всіх підприємств стосовно оподаткування пропонується відновити постанову стосовно скасування можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, які є фізичними особами, бути одночасно платниками єдиного податку та податку на додану вартість (ПДВ).

3. Виправлення недосконалості митної й податкової політики шляхом недопущення Державною митною службою й Державною прикордонною службою ввезення в Україну товарів легкої промисловості, що імпортуються із заниженням митної вартості та контрабандних товарів легкої промисловості.

4. Упорядкування ввезення на митну територію України товарів «секонд-хенд» шляхом запровадження Міністерством охорони здоров'я та Державною прикордонною службою обов'язкової санітарно-епідеміологічної експертизи імпортованих в Україну товарів (одяг, інші вироби), що були у використанні («секонд-хенд»), відповідно до вимог статті 16 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення». Для обмеження ввезення товарів Мінпромполітики направлено пропозиції до Держмитслужби «Про затвердження переліку пунктів пропуску на митному кордоні України, через які здійснюється ввезення на митну територію України та переміщення транзитом суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності одягу та інших виробів, що використовувалися», а саме передбачити пунктом 2 проекту розпорядження безумовне виконання Міністерством охорони здоров'я статті 16 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення» стосовно запровадження обов'язкової санітарно-епідеміологічної експертизи імпортованих товарів легкої промисловості, що були у використанні.

Оскільки внутрішній ринок заповнений імпортною продукцією різних цінових і якісних категорій, а також є нестача сировини, яка необхідна для виробництва одягу, і вітчизняні споживачі орієнтуються на іноземну продукцію, відповідно існують нерівні конкурентні умови, які змусили значну частину українських виробників одягу орієнтуватися на західні ринки, застосовуючи давальницьку схему виробництва. За даними Укрлегпрому, 90 % діючих швейних фабрик співпрацюють з іноземними

компаніями за давальницькою схемою з різною глибиною її використання [5]. Деякі підприємства використовують дану схему лише для додаткового завантаження виробничих потужностей, а деяким лише завдяки їй вдається «залишатись на плаву». Основними партерами в таких схемах є такі країни як: Польща, Німеччина, Італія та Данія.

У даного методу співпраці є свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести можливість запозичення передового досвіду іноземних замовників, використання розробок, які у майбутньому можна буде застосувати для власного виробництва. А недоліком є те, що з часом, такі угоди можуть призвести до втрати самостійності управління підприємством, а також гальмування розвитку українських торгових марок та підприємств.

Для покращення ситуації в галузі необхідним було втручання держави. Концепцією Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. вирішальним чинником розвитку та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств визначено структурно-інноваційне вдосконалення виробництва та реалізацію енергозберігаючої моделі розвитку [6].

З метою сприяння розвитку внутрішнього ринку товарів легкої промисловості та зменшення податкового тягаря для промислових підприємств Податковим кодексом України передбачено тимчасове, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року, звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від основної діяльності підприємств легкої промисловості, крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині [7].

Аналіз статистичних даних, які наведені у табл. 1 дає можливість простежити за кількістю виготовленої продукції легкої промисловості.

Таблиця 1

Кількість виготовленої продукції легкої промисловості за 2009–2013 рр. [8]

Вид продукції	Роки				
	2009	2010	2011	20012	2013
Вироби панчішно-шкарпеткові трикотажні машинного чи ручного в'язання, млн пар	59,5	76,8	90,0	83,0	85,6
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	399	424	378	362	346
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	1783	1874	1742	1525	1632
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	632	515	593	486	385
Костюми жіночі та дівчачі, тис. шт.	318	410	325	300	396
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемпери та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	782	878	806	837	898
Жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемпери та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	2036	1802	1912	1834	1856
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис. шт.	1340	1293	1729	1696	1401
Светри, джемпери, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис. шт.	1474	1668	1598	1491	1602
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	3119	3897	2909	3022	3246
Трикотаж спідній, млн шт.	16,8	22,5	28,8	27,6	32,4
Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, тис. шт.	6,7	7,4	7,2	8,4	9,2
Взуття, млн пар	20,4	25,7	28,2	28,3	29

З цих даних можна зробити висновок, що суттєвого розвитку легкої промисловості не відбувається. То він незначно зростає, а то знову іде на спад. Зростання може бути пов'язане з впровадженням державою нових законодавчо – правових актів, які були розроблені з метою сприяння розвитку даної галузі, а спад – з недостатньою кількістю інвестицій, які необхідні підприємствам для модернізації виробництва.

Також проаналізувавши статистичні дані за останні 5 років [8] щодо обсягів реалізованої продукції, що показано на рис. 2, можна зробити висновок про поступове, але стабільне збільшення обсягів реалізованої продукції легкої промисловості.

Для подальшого розвиту легкої промисловості необхідно брати до уваги багато факторів, зокрема той фактор, що вітчизняні споживачі надають перевагу більш якісному товару, ніж зовсім дешевому з Китаю, тому необхідно орієнтуватись на середній клас, адже саме такі споживачі забезпечують основний оборот коштів.

З рис. 3 ми бачимо, що продаж товарів для людей середнього достатку приносить дохід у розмірі 60 млн грн, 15–20 млн приносять малозабезпечені споживачі, а покупці, які надають перевагу модному та дорогому одягу витрачають на це 15–20 млн грн на рік.

Також для розвитку такої галузі як легка промисловість важливим фактором є виробничий потенціал. Він характеризує виробничі можливості підприємства, матеріальну основу якого складають предмети праці, засоби праці та робоча сила.

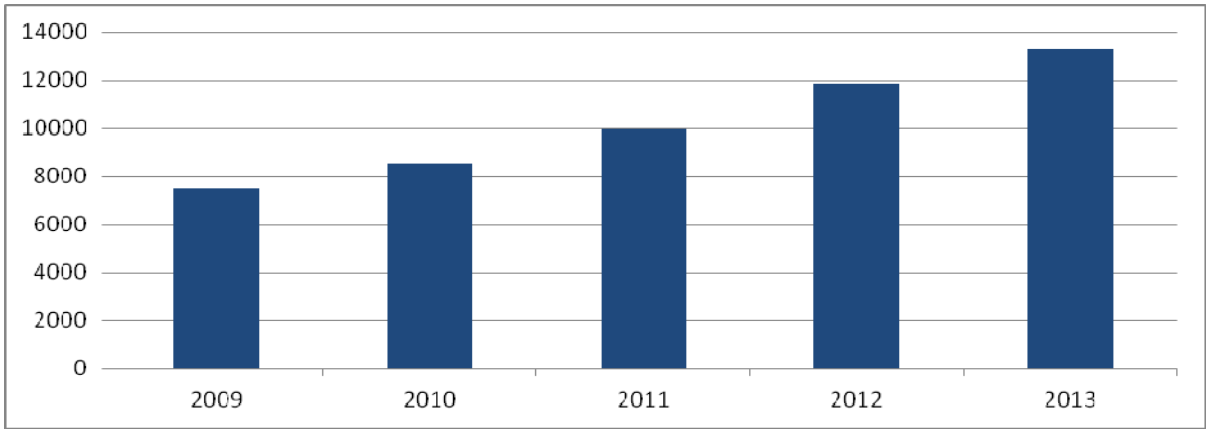


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізованої продукції легкої промисловості за 2009–2013 рр. (млн грн.)

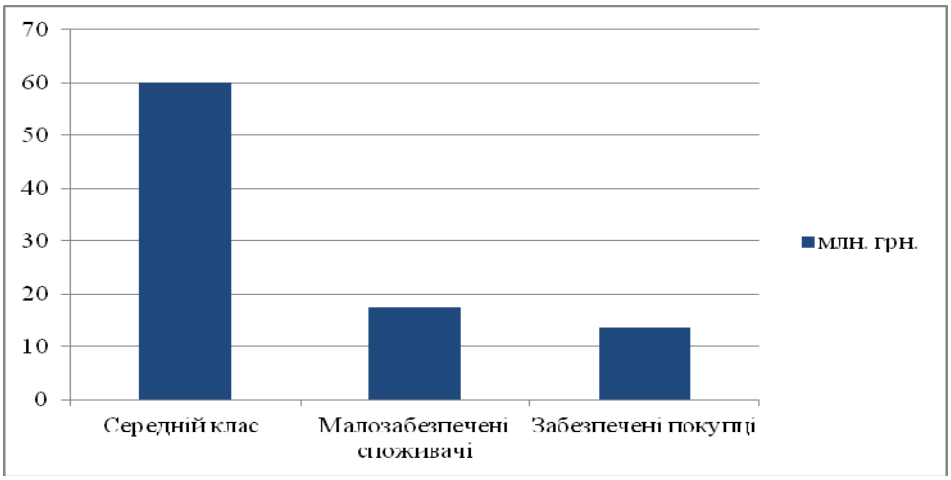


Рис. 3. Відповідність рівня забезпеченості громадян до кількості витрачених ними грошей

Існують різні види потенціалу підприємства, кожен з яких має своє значення. Але саме виробничий потенціал має одну з найважливіших ролей.

Виробничий потенціал підприємства є складною системою. Співвіднесення величини потенціалу та кінцевих результатів дає уявлення про ступінь використання виробничих ресурсів та необхідність підвищення ефективності виробництва. При наявності таких даних існує можливість об'єктивного визначення напрямів структури потенціалу та можливості його подальшого нарощування.

Для стимулювання інноваційного розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств необхідні: мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків для підприємств, які розвиваються; удосконалення амортизаційної політики); розширення джерел фінансування; тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом; активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки; розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниження процентної ставки [9].

Слід пам'ятати про те, що розвиток легкої промисловості можливий не лише за рахунок залучення у виробництво нових ресурсів, а й умілого його використання, а також підвищення ефективності використання усього виробничого потенціалу. Адже на даний час на багатьох підприємствах спостерігається недозавантаження виробничих потужностей, а це означає, що виробничий потенціал використовується не повністю.

При підвищенні рівня оновленості виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості відбудеться підвищення ефективності його використання, а також, за рахунок зниження енергомісткості виробництва та підвищенню якості, забезпечить продукції легкої промисловості конкурентоспроможність та сприятиме збільшенню споживчого попиту на неї. Саме тому існує необхідність провести модернізацію виробництва та впроваджувати нові технології на підприємствах легкої промисловості, а також по можливості здійснювати автоматизацію та механізацію більшості виробничих процесів.

Проаналізувавши статистичні дані, можливо відстежити певні тенденції розвитку діяльності підприємств легкої промисловості за останні роки. Динаміка темпів розвитку легкої промисловості у 2009–2013 рр., яка наведена у табл. 2, відображає нестабільність у діяльності галузі.

Таблиця 2

Темпи розвитку легкої промисловості, у % [8]

Показники:	2009	2010	2011	2012	2013
Легка промисловість, в т.ч:	104,0	100,3	98,1	97,4	108,9
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	102,9	102,6	95,2	97,0	109,5
Текстильне виробництво	108,6	108,7	97,8	112,4	109,8
Виробництво одягу, виробництво хутра та виробів з хутра	101,0	100,2	94,1	89,7	103,2
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри, взуття	107,5	91,9	110,3	99,4	106,6

Розглядаючи показники роботи легкої промисловості України в цілому, слід зазначити, що за офіційними даними Держкомстату України [8], протягом 2009–2013 років легка промисловість працювала знижуючи темпи виробництва, але високі показники за 2013 рік дають можливість сподіватись на і подальше покращення результатів діяльності галузі.

Одним із найважливіших факторів, що впливають на розвиток легкої промисловості є інвестиційна діяльність, адже для реалізації усіх завдань, які повинні призвести до розвитку даної галузі, необхідне фінансування, а оскільки держава мало цьому сприяє, існує необхідність залучення інвесторів, які б були зацікавлені у розміщенні капіталу (у вигляді грошей, сировини, обладнання) у виробничі підприємства.

Інвестиційна привабливість підприємств легкої промисловості полягає в тому, що у цій галузі порівняно швидка окупність вкладень, через короткі строки виробництва і реалізації продукції, можливості швидкої зміни асортименту, наявності місцевих сировинних ресурсів (вовна, льон, шкірсировина) і потенціальній ємності ринку України.

Інвестиційний розвиток легкої промисловості є необхідним, оскільки дана галузь виготовляє товари народного споживання, задовольняє потреби населення та забезпечує зростання добробуту в країні.

Варто відзначити, що за даними Державного комітету статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій в легку промисловість у 2010–2012 роках склав відповідно 145,5 млрд дол. США, 139,3 млрд дол. США та 139,2 млрд дол. США, що у загальному обсязі інвестицій склало 0,4 % у 2010 році, та 0,3 % – у 2011 р. та 2012 р. Основними чинниками, що спричинили низький рівень інвестиційних ресурсів є низька рентабельність активів та низький рівень економічного розвитку галузі [10].

Але все ж-таки, зростаючий середній доход населення, висока конкурентоспроможність провідних компаній національної легкої промисловості, історична розвиненість легкої промисловості України надає галузі значні можливості для її подальшого розвитку. Дана галузь в Україні має серйозні перспективи для розвитку, незважаючи на велику конкуренцію.

Висновки

Для розвитку такої галузі як легка промисловість необхідним є модернізація основних виробничих засобів підприємств, яка має відбуватись за рахунок залучення інвестицій, адже для реалізації усіх завдань, які повинні призвести до розвитку даної галузі, необхідне фінансування. На шляху до розвитку легкої промисловості, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції залежить від багатьох факторів, зокрема від політики держави, яка повинна сприяти розробці комплексу заходів економічного і організаційного характеру. Законодавчі акти та програми, що розробляються в Україні сьогодні, повинні сприяти розвитку промислового комплексу країни, проте вони не повною мірою відповідають державній концепції розвитку промисловості. Отже, питання правового регулювання державної діяльності потребує подальшого дослідження. Отже, лише шляхом поєднання зусиль держави, бізнесу і науки можливий подальший розвиток легкої промисловості та вирішення зазначених завдань.

Література

1. Коваленко Д. І. Тенденції розвитку процесів реструктуризації в легкій промисловості України / Д. І. Коваленко [Електронний ресурс] // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію – 2006. – № 3. – С.41–45. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/ukr/journal/200603/3_41_45.pdf

2. Носова Н.І. Стратегічні напрямки державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / Н.І. Носова, І.М. Сараєва // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 165–177.

3. Сіренко К.Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України / К.Ю. Сіренко [Електронний ресурс] // Інноваційна економіка – 2012. – № 9. – С. 60–67. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov. ua/portal/ soc_gum/inek/2012_9/60.pdf

4. Нефьодова Ю.В. Напрямки розвитку легкої промисловості України / Ю.В. Нефьодова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Гуманітарні науки. – 2010. – N3. – С. 20–25.

5. Українська асоціація підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrlegprom.org.ua/.

6. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article.

7. Податковий кодекс України (Розділ XX. Підрозділ 4. Особливості справляння податку на прибуток. Пункт 17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 107–115.

10. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/news/obsyagi-pryamikh-inozemnikh-investitsii-v-ukrainu

References

1. Kovalenko D.I. Tendentsiyi rozvytku protsesiv restrukturyzatsiyi v lehkiy promyslovosti Ukrayiny Derzhavnyy informatsiynyy byuleten pro pryvatyzatsiyu, 2006, No. 3, pp..41— 45.

2. Nosova N.I., Sarayeva I.M. Stratehichni napryamky derzhavnoyi pidtrymky lehkoyi promyslovosti Ukrayiny v umovakh liberalizatsiyi mizhnarodnoyi torhivli, Ekonomichni innovatsiyi, 2012, No. 47, pp. 165-177.

3. Sirenko K.YU. Perspektyvy rozvytku innovatsiynoyi diyalnosti lehkoyi promyslovosti Ukrayiny, Innovatsiyna ekonomika, 2012, No. 9, pp. 60-67.

4. Nefodova YU.V. Napryamky rozvytku lehkoyi promyslovosti Ukrayiny, Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho, 2010, No.3, pp. 20-25.

5. Ukrayinska asotsiatsiya pidpryyemstv lehkoyi promyslovosti, Elektronnyy resurs.

6. Kontseptsiya Zahalnoderzhavnoyi tsilovoyi prohramy rozvytku promyslovosti Ukrayiny na period do 2017 roku, Elektronnyy resurs.

7. Podatkovyy kodeks Ukrayiny (Rozdil XX. Pidrozdil 4. Osoblyvosti spravlyannya podatku na prybutok. Punkt 17), Elektronnyy resurs.

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, Elektronnyy resurs.

9. Hovorukha ZH. A. Pytannya rozvytku innovatsiynoyi diyalnosti pidpryyemstv Ukrayiny, Aktualni problemy ekonomiky, 2007, No. 8 (74), pp. 107-115.

10. Obsyahy pryamykh inozemnykh investytsiy v Ukrayinu, Elektronnyy resurs.

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. е. н. Ігнатьєва І. А.

УДК 65.011.26

Н. І. ФЕДИНЕЦЬ
Львівська комерційна академія

МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДО ЗМІН

Запропоновано механізм оцінювання вітчизняних організацій до змін. Проаналізовано ступінь готовності підприємницького сектору на макрорівні як визначального чинника готовності до змін окремого господарюючого суб'єкта. Зроблено висновок про ступінь готовності організацій до змін, визначено чинники, які цьому перешкоджають.

Ключові слова: зміни, готовність до змін, інформаційна готовність до змін, організаційна готовність до змін, фінансова готовність до змін, соціально-психологічна готовність до змін.

N. I. FEDYNETS
Lviv Commercial Academy

EVALUATION MECHANISM OF READINESS TO CHANGE DOMESTIC ORGANIZATIONS

The purpose of the research is to determine the methods of assessment of readiness to change and the recommendations for the management of domestic enterprises to ensure implementation as planned and not planned changes. Proposed mechanism for evaluating local organizations to change. The degree of readiness of the business sector at the macro level as determinants of readiness to change a single entity. The conclusion about the readiness of organizations for change, identifying the factors that hinder this. Thus, the achievement of readiness to change the entire organization - the process is complex and expensive. Many leaders want to get full support for their initiatives, but have no clue how much effort and resources needed to spend it.

Keywords: change, willingness to change, the information capacity for change, organizational readiness for change, financial readiness for change, social and psychological readiness for change.

Вступ

Сьогоденні умови функціонування вітчизняних підприємств зумовлюють необхідність проведення як запланованих, так і не запланованих змін. Ефективність впровадження змін залежить від того наскільки організація до них готова. Визначення ступеню готовності організації до змін передбачає проведення комплексу аналітичних та прогнозних заходів. Однак через відсутність маркетингових, фінансування наукових досліджень, ментально-психологічні особливості українських менеджерів такі заходи не плануються і практично не проводяться.

Питання дослідження механізму визначення готовності організації до змін містяться переважно у працях зарубіжних дослідників. Вітчизняними науковцями, які вивчають питання з даної проблематики є О. Виханський та А. Наумов, М. Замотіна. Згідно з О. Виханським та А. Наумовим готовність працівників до змін можна визначити двома аспектами: ступіню задоволеності працівника існуючим станом справ в організації та особистим ризиком при можливому проведенні змін [2, с. 508]. М. Замотіна пропонує опитувальний лист, за яким слід проводити опитування персоналу перед початком змін, яке дозволить виявити ставлення до змін працівників організації, оцінити, яка частка персоналу неготового до змін, скільки працівників займає очікувану пропозицію і хто, швидше за все, стане прихильником змін [7]. Однак названі підходи до визначення готовності до змін є односторонніми та не враховують багатьох факторів. Більш детальними можна назвати підходи до оцінювання готовності організації до змін зарубіжних авторів. Так графічний аналіз готовності до змін Д. Ульріха дозволяє оцінити готовність організації до змін пофакторно, виявивши слабкі місця та сфокусувавши на них основні зусилля. Д. Ульріх визначає сім факторів: керівництво змінами, створення потреб, розробка бачення, мобілізації однодумців, зміна систем та структур, моніторинг результатів, закріплення результатів [10]. Модель МакКинси (7s) виділяє сім факторів, що потребують аналізу як в період визначення готовності організації до процесу здійснення організаційних змін: система цінностей, персонал, навики та компетенції, стратегії, структури, системи, стиль. Модель Вайсборда пропонує виділяти при аналізі можливостей проведення змін шість найважливіших факторів: наявність стратегії та розуміння цілей, готовність структури організації, рівень розробленості заходів та системи винагородження, рівень комунікацій та взаємовідносин, побудова процесів, наявність лідера, що буде реалізувати координацію усіх напрямків у процесі змін [8]. Проте, описані підходи до визначення готовності організації до змін переважно називають фактори, що потребують аналізу, а не пропонують саму методику процесу оцінювання готовності до змін.

Постановка завдання

Ділове життя постійно ускладнюється, організаційні зміни вимагають від всіх своїх учасників значно більше, ніж просто підпорядкування і пристосування. Незалежно від своєї ролі в процесі змін переможець знає, який рівень готовності забезпечить успіх. "Невдахи" зазвичай недооцінюють важливість досягнення готовності або вважають, що повної готовності досягти неможливо.

Готовність до досягнення певної мети очевидна, якщо:

- інвестують ресурси (час, сили, гроші і так далі) для досягнення бажаного результату;
- наполегливо йдуть до мети (навіть в умовах стресу) і не відмовляєтеся від неї;
- відмовляються від реалізації планів, що обіцяють короткочасні вигоди і що перечать загальній стратегії досягнення головної мети;
- протистоять перешкодам і невдачам, залишаючись вірним наміченій меті;
- винахідливо вирішують проблеми, що виникають, які інакше зробили б виконання проекту неможливим.

Зважаючи, що готові до змін люди вкладатимуть в успіх змін свою енергію, час, наполегливість, інтелект, стає зрозумілим, чому готовність до змін така важлива. Вона є своєрідним "клеєм", який забезпечує живий зв'язок між людьми і цілями змін. Готовність є також джерелом енергії, яке просуває людей і організації по шляху змін з найбільш ефективною швидкістю – оптимальною швидкістю змін.

Досягнення готовності до зміни – справа непроста, багато людей не знають, що для цього потрібно.

Метою нашого дослідження є визначення методики оцінювання готовності організації до змін та формування рекомендацій для керівництва вітчизняних підприємств щодо забезпечення реалізації як запланованих, так і не запланованих змін.

Результати дослідження

Якщо стверджувати про готовність до змін на мікрорівні, то доцільно визначити її складові: інформаційну, організаційну, фінансову, соціально-психологічну.

Інформаційну готовність до змін характеризує інформація *(IG):*

- про причини змін *(ПЗ)*;
- про сутність змін *(СЗ)*;
- про бажані та можливі наслідки змін *(НЗ)*;
- про тривалість змін *(ТЗ)*;
- про функціональні обов'язки *(ФО)*;
- про перелік дій, пов'язаних зі змінами *(ДЗ)*;
- стратегія змін *(СЗ)*.

Ефективність рішення щодо впровадження змін ефективне за умови наявності усіх видів зазначеної інформації.

Фінансова готовність до змін *(FG)* відображається у наявних або потенційних фінансових інвестиціях (І), резервних коштах підприємства *(R)*, розмірі чистого прибутку підприємства *(Pr)*.

Організаційна готовність до змін *(OG)* визначається відповідністю організаційної структури змінам *(OS)*, плановістю змін *(Pl)*, наявністю проекту змін *(PZ)*.

Соціально-психологічну готовність *(SPG)* до змін характеризують:

- вік працівників *(ВП)*;
- кваліфікація відповідно до нових потреб *(КП)*;
- обсяг робіт, пов'язаний зі змінами *(ОР)*;
- старі традиції та цінності *(ТЦ)*;
- мотивація змін *(МЗ)*;
- рівень конфліктності *(РК)*;
- наявність лідера, схильного до змін *(НЛ)*.

Таким чином, про готовність до змін організації можна судити за значенням індексу готовності до змін (І). $I \in [0,6,...,1]$ характеризує готовність організації до змін. Якщо $I \succ 0,6$, то про ефективність змін в даній організації малоймовірна через її неготовність до змін.

$$I = \{IG, FG, OG, SPG\} \quad (1)$$

Для кожного із складових експертним шляхом повинна бути встановлена кількісна шкала від 0 до 1. Відповідно *I* визначається як середнє значення чотирьох складових.

Важливим моментом при оцінюванні готовності організацій до змін є людський фактор. Успіх у підготовці до змін залежить від ставлення до змін працівників та їх зацікавленості у проведенні цих змін. Тому необхідно підготувати персонал, завчасно пояснити що саме буде відбуватися. Звичайно, не потрібно посвячувати співробітників в далекі перспективи, однак і допускати виникнення неправдивих чуток не потрібно. На етапі підготовки до початку організаційних змін необхідно описати майбутні зміни як можна детальніше, визначити наслідки змін для кожного працівника і колективу в цілому, яких зачіпають ці зміни, окреслити коло тих, кого ці зміни стосуватимуться в першу чергу та працювати спочатку потрібно буде з ними.

Про готовність до змін слід стверджувати в першу чергу при наявності плану змін із чітким визначенням етапів його здійснення, необхідних ресурсів та відповідальних осіб. За розробку та виконання такого плану повинне відповідати керівництво вищого рівня. Одним із таких документів може бути стратегічна карта змін, яка представляє собою збалансовану система показників, що відображає матеріальні

та нематеріальні активи, необхідні для розвитку команди та організації. Стратегічна карта змін повинна складатися з таких напрямів: перспективи (основні з них – фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток), цілі залежно від перспектив, показники досягнення цілей, що включають значення показника, одиницю виміру, цільове значення, цільову дату та заходи, спрямовані на досягнення цілей. Традиційна стратегічна карта змін найхарактерніша для вітчизняних підприємств наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Стратегічна карта змін організації

№	Перспектива	Ціль	Показники досягнення цілі				Заходи, спрямовані на досягнення цілей
			Назва	Одиниця виміру	Цільове значення	Цільова дата	
1	Фінанси	Збільшення кількості клієнтів	Кількісне залучення клієнтів	шт.	35	01.01.2014	
			Кількість клієнтів	чол.	600	01.01.2016	
		Скорочення витрат	Витрати на запаси (% від загальних витрат)	%	20	01.01.2016	
		Зростання прибутку	Прибуток	тис. грн.	30000	01.01.2016	
2	Клієнти	Підвищення задоволеності клієнтів	Відсоток незадоволених клієнтів	%	2	01.01.2016	Розробка нової методології вивчення задоволеності клієнтів
		Збереження клієнтської бази	Кількість клієнтів, які звернулися повторно	чол.	8	01.01.2015	
			Відсоток клієнтів, які звернулися повторно	%	30	01.01.2015	
		Залучення клієнтів	Кількість залучених клієнтів	чол.	35	01.01.2015	Розробка нової методології вивчення задоволеності клієнтів Формування мережі представників по регіонах

Для досягнення готовності, необхідної для успіху організаційних змін потрібно пам'ятати, що люди реагують на зміни, виходячи зі свого емоційного та інтелектуального рівня. Проводячи організаційні перетворення, люди зазвичай слідують такій схемі:

- вивчають зміну, що сталася або можливу;
- формують своє відношення до зміни;
- приймають рішення про підтримку або про опір;
- діють згідно прийнятому рішенню.

Розум і емоції характеризуються різною швидкістю. Наші інтелектуальні можливості по вивченню, аналізу, формуванню своєї думки, ухваленню рішення набагато вище, ніж наші емоційні можливості в проходженні цих же послідовних кроків. Таким чином, беручи участь в організаційних змін, ми досягаємо інтелектуальної готовності набагато раніше, ніж емоційної. Такий розрив породжує замішання і посилає суперечливі сигнали керівництву та виконавцям. Тому слід враховувати відмінності між інтелектуальним і емоційним циклами готовності, розробляючи плани реалізації зміни.

Визначальним чинником готовності організації до змін є спроможність до реалізації змін на макрорівні. За результатами проведеного всесвітнього дослідження КПМГ "Індекс готовності до змін (2013)" Україна посіла 67 місце у рейтингу країн, здатних гнучко реагувати на зміни [4]. Дослідження KPMG International розкриває новий погляд на здатність країн реагувати на зміни, викликані потрясіннями,

зокрема природним лихом, або ж обумовлені більш тривалими тенденціями, такими як технології, демографія, глобальна конкуренція та інвестиції.

Дослідження КПМГ "Індекс готовності до змін (2013)", проведене за участю Oxford Economics, охоплює 90 країн, оцінюючи їх за 26 компонентами з метою порівняння здатності до сприйняття змін у таких сферах, як підприємництво (ділове середовище), управління (уряди країн) та люди і громадянське суспільство (соціальний та людський капітал). Це дослідження є безпрецедентним за своїм обсягом та унікальним з огляду на аналіз готовності до змін.

Країни, що займають найвищі позиції за результатами дослідження "Індекс готовності до змін (2013)", є різними за географією та розмірами. З іншого боку, їм притаманні однакові характеристики, які є суттєвими для готовності до змін:

– динамічне ділове середовище;

– стабільна та ефективна робота урядів;

– кваліфіковане населення;

– міцне громадське суспільство.

Дослідження КПМГ "Індекс готовності до змін (2013)" виявив, що рівень розвитку та добробуту у країні не завжди є визначальним індикатором її здатності реагувати на зміни та управляти ними. Кілька країн з більш низькими доходами є готові до змін, ніж більш розвинуті країни.

Цей Індекс також підтверджує те, що готовність до змін може зберігатись і, можливо, навіть посилюватись, незважаючи на короткострокові потрясіння, зокрема природне лихо.

Загалом, з огляду проведених досліджень KPMG International можна зробити висновок про неготовність вітчизняних підприємств до впровадження змін. Про це також свідчить інформація, наведена у табл. 2, що ілюструє дані про кількість суб'єктів господарювання за 2010–2012 рр.

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання України за 2010–2012 рр.

Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Усього	Великі	Середні	Малі
2010	2183928	586	20983	357241
2011	1701620	659	20753	354283
2012	1600127	698	20189	344048

Загалом кількість підприємств у 2012 р. зменшилася на 26,7%, в тому числі кількість середніх за розміром підприємств зменшилася на 3,8%, малих підприємств – на 3,7%. Кількість великих підприємств збільшилася на 19,1%. Така ситуація ще раз доводить те, що вітчизняні підприємства, зокрема малі та середні, у силу багатьох чинників не є готовими до змін, які вони здійснюють або мали б здійснювати.

Висновки

У підсумку слід зазначити, досягнення готовності організації до змін – процес складний і витратний. Багато керівників хочуть отримати повну підтримку своїх ініціатив, але не мають ані найменшого поняття, скільки зусиль і засобів необхідно для цього витратити.

Література

1. Бауліна Т. В. Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.06.01 / Т.В. Бауліна // Міжнародний науково-технічних університет. – К., 2004.

2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономистъ, 2006. – 670 с.

3. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д.К. Воронков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 7–11.

4. Всесвітнє дослідження КПМГ "Індекс готовності до змін (2013)" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpmg.com/ua/uk/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/change-readiness-index-2013_press.aspx.

5. Дак Дж. Д. Монстр перемен: Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 320 с.

6. Жаворонкова Г. Управління організаційними змінами сучасних підприємств / Г. Жаворонкова, О. Дяченко // Наука й економіка. – 2010. – № 3. – С. 69–72.

7. Замотина М. Готовим почву – внедряем изменения / М. Замотина // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 11. – С. 62–69.

8. Модель Вайсборда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ola-vinogradova.livejournal.com/339288.html.

9. Скібіцька Л.І. Проведення організаційних змін як засіб подолання криз / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький // Наука й економіка. – 2008. – № 4. – С. 354–361.

10. Ульрих Д. Семь ключевых факторов успеха преобразований [Електронний ресурс] / Д. Ульрих. – Режим доступу : http://ibcm.biz/Nauchnye-stati/sem-kljuchevyh-faktorov-uspeha-preobrazovanij-dulrih.html.

References

1. Baulina T. Managing organizational change enterprises in transition economies: Author. Thesis. Ph.D.: 08.06.01 / TV Baulina, International Science and Technology University. - K. , 2004.

2. Vihansky O.S. Management. 4th ed., Rev. and ext. / O. S. Vihansky, A.I. Naumov. - Moscow: Economist, 2006. - 670 p.

3. Voronkov D.K. Strategic change management on the development of innovative enterprises / D.K. Voronkov // Journal of Khmelnitsky National University. - 2009. - № 6. - P. 7-11.

4. World KPMG study "Index of readiness for change (2013)." - [Electronic resource]. – Access. - http://www.kpmg.com/ua/uk/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/change-readiness-index-2013_press.aspx.

5. Duck J.D. Monster of changes: Causes of success and failure orhanyzatsyonnыh transformations / J.D. Duck. - Moscow: Alpina Pablysher, 2003. - 320 p.

6. Zhavoronkova G. A. Dyachenko Managing Organizational Change Modern enterprises / G. A. Zhavoronkova Dyachenko // Science and Economics. - 2010 - № 3. - P. 69-72.

7. Zamotyna M. Finish the soil - implementation changes // Handbook of management personnel. - 2007, №11.

8. Model Vaysborda. - [Electronic resource]. - Access - http://ola-vinogradova.livejournal.com/339288.html.

9. Skibitska L.I. Organizational changes as a means of crisis resolution / L.I. Skibitska, O.M. Skibitskyy // Science and Economics. - 2008 - № 4. - P. 354-361.

10. Ulrich D. Seven key factors of success transformations / D. Ulrich - [Electronic resource] - Access - http://ibcm.biz/Nauchnye-stati/sem-kljuchevyh-faktorov-uspeha-preobrazovanij-dulrih.html.

Надійшла 24.02.2014; рецензент: д. е. н. Мізюк Б. М.

УДК 338.24

Є. М. РУДНІЧЕНКО
Хмельницький національний університет

ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті досліджено специфіку та обґрунтовано необхідність розроблення спеціалізованого інструменту аналізу та моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Запропоновано карту моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання та охарактеризовано її призначення. Відповідно до ідеї BSC, виділено окремі групи показників у карті впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство. Запропоновано параметри, каталізатори та інгібітори адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, а також обґрунтовано використання лінійного профілю за сформованою картою моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: адаптація, інструментальне забезпечення, економічна безпека підприємства, суб'єкти митного регулювання.

E. M. RUDNICHENKO
Khmelnytsky National University

INSTRUMENTAL PROVIDING OF ADAPTATION OF SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE IS TO INFLUENCE OF SUBJECTS OF CUSTOM ADJUSTING

In the article the necessity to develop specialized analysis tool and monitoring of system adaptation of the economic security of enterprise to the influence of subjects of customs regulation is proved and its specificity is investigated. The monitoring card for system adaptation of the economic security of enterprise to the influence of subjects of customs regulation is proposed and defined its function. According to the BSC idea, the separate indicator groups in the influence map for subjects of customs regulation on enterprise are pointed out. Parameters, catalysts, and inhibitors for system adaptation of the economic security of enterprise to the influence of subjects of customs regulation are proposed. The line profile usage according to formed monitoring card for system adaptation of the economic security of enterprise is proved.

Keywords. Adaptation, software tool, economic security of enterprise, subjects of customs regulation

Вступ. В останні десятиліття у наукових дослідженнях [1–4] спостерігається зростання інтересу до еволюційної економіки та пояснення економічних явищ і процесів шляхом проведення аналогій з біологічними або екологічними явищами і процесами. Дійсно, якщо розглядати підприємство як певний живий організм, що реагує відповідним чином на подразники зовнішнього характеру дії та досліджувати реакції на внутрішні зміни, виникають нові підходи до вирішення проблем взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього впливу. Причому у випадку взаємодії з суб'єктами фіскального впливу (у податковій та митній сфері), специфіку функціонування яких підприємство самостійно змінити не може, більш коректно досліджувати адаптаційні процеси на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємодії державних інститутів з бізнес-середовищем та їх вплив на економічну безпеку підприємств досліджується у працях Козаченко Г.В., Пономарьова В.П., Ляшенко О.М. [5]. Стосовно митної сфери необхідно відмітити праці Бережнюка І.Г. [6], Пашка П.В. [7], Мартинюка В.П. [8], однак адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання та інструментальному забезпеченню даного процесу належної уваги не приділялося.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є визначення інструментального забезпечення адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на недостатню кількість ґрунтовних наукових досліджень у сфері взаємодії суб'єктів господарювання та суб'єктів митного регулювання, логічним постає твердження щодо необхідності розроблення спеціалізованого інструменту аналізу та моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Надалі такий інструмент буде фігурувати під назвою «карта моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання». Призначення такого інструменту представлене на рис. 1.

Принципово карта моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання може бути розроблена або на основі агрегованого аналітичного підходу, який передбачає узагальнення первісних та проміжних показників й формування певного результуючого показника, або із використанням сукупності показників, які не підлягають агрегуванню. Кожен з підходів має як свої переваги, так і недоліки.

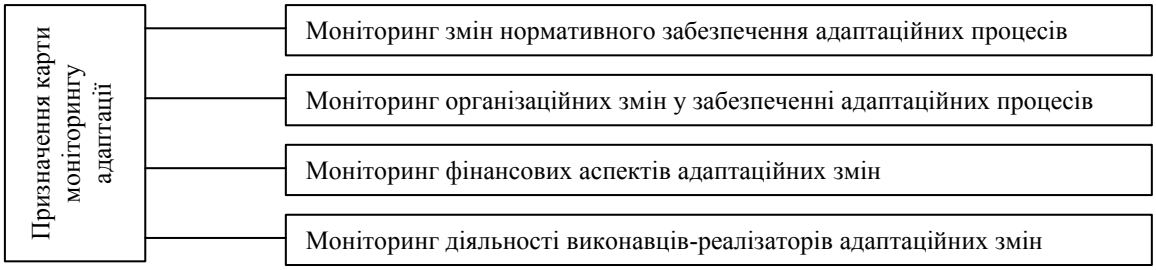


Рис. 1. Призначення карти моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Враховуючи специфіку взаємодії суб'єктів митного регулювання та підприємств, застосування першого трирівневого підходу з відповідною розробкою первісних, проміжних в результуючих показників не є конструктивним. Таке твердження базується на сумнівному економічному та управлінському ефекті від застосування безлічі показників та неоднозначності методики формування окремого результуючого показника, оскільки витрати ресурсів і втрата оперативності може певним чином нівелювати очікуваний ефект, що з позиції ефективності функціонування системи економічної безпеки підприємства є неприпустимим явищем.

На нашу думку, оптимальним у даній ситуації буде використання обмеженої кількості (10–12) різнонаправлених показників, що комплексно і оперативно будуть надавати інформацію про перебіг адаптаційних процесів. Також зважаючи на різну розмірність показників, що можуть бути використані для опису впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство, їхнє оцінювання за різними шкалами (частина показників може бути оцінена тільки за ординальною, або навіть номінальною шкалою, і не завжди всі показники можуть бути оцінені за інтервальною шкалою), різну діапазонність таких показників, тощо їхнє узагальнення в межах єдиної аналітичної моделі з метою оцінювання впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство пропонується скористатися другим підходом, який базується на формуванні сукупності показників, які не підлягають агрегуванню й розглядаються порівняно відокремлено. Варто відзначити, що такий підхід вже широко використовується у практиці управління – від порівняно менш відомого «Tableau de Bord» до широко відомої Balanced Scorecard, розробниками якої є Д. Нортон та Р. Каплан.

Ідея другого підходу є доволі простою – для повного відображення діяльності підприємства будь-які агреговані показники постають, по-перше, надто загальними й не дозволяють оцінити окремі аспекти діяльності підприємства, діяльність окремих підрозділів, по-друге часто є ретроспективними. Особливу ретроспективність мають фінансові показники, оскільки вони відображають результати минулих операцій в діяльності підприємства. Тому використання гнучкого підходу, який дозволяє розглянуті різні аспекти діяльності підприємства, у тому числі поглянути на перспективи його діяльності, представляє особливий інтерес.

Загальновизнано, що методика збалансованих показників сьогодні є найефективнішим інструментом стратегічного управління. Вона усуває невідповідність між орієнтацією сучасного бізнесу на проактивне управління і методами оцінки діяльності менеджерів, які ґрунтувалися переважно на фінансових показниках Р. Каплан та Д. Нортон запропонували формувати для функціональних ланок управління взаємопов'язану систему цілей (показників) у сферах, що є ключовими для реалізації стратегії [9, с.92]. Загальновідомо, що такими сферами є чотири базові – фінанси, процеси, клієнти, персонал, а їх формалізація і модифікація назв не надто суттєво впливають на саму їх сутність та природу.

В основу побудови системи показників кладуть причинно-наслідкові зв'язки між фінансовими критеріями й ключовими факторами успіху. Вони встановлюються за допомогою гіпотез і припущень, які перевіряються після досягнення (недосягнення) заданих кількісних показників. Далі в процесі оцінки ефективності впровадження стратегії фіксуються досягнення і виявляються допущені помилки, на основі чого у стратегічний процес вносяться відповідні корективи. Надзвичайно важливо, щоб про успіхи та невдачі знали працівники компанії. У протилежному разі значна частина персоналу залишиться осторонь стратегічного процесу, не буде розуміти логіку дій вищого менеджменту [9, с.93].

Використовуючи принципову ідею BSC, представляється можливим сформувати карту моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Такий інструмент має відповідати наступним вимогам (рис. 2).

Коментуючи представлені на рис. 2 вимоги до карти моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, слід сказати таке. Враховуючи стратегічну природу та особливості застосування системи BSC, очевидним стає факт відповідності розробленої карти загальній стратегії підприємства, причому для успішної реалізації адаптаційних змін, керівництво підприємства повинно чітко розуміти і констатувати певний результат (нехай і проміжний) у досягнення визначених стратегічних цілей. З цим пов'язана і вимога до вимірювання досягнутих результатів. Стосовно

універсальності застосування такої карти різними суб'єктами ЗЕД відмітимо, що незважаючи на певні особливості у їх діяльності, специфіка впливу суб'єктів митного регулювання на підприємства має типові характерні ознаки і дозволяє використовувати уніфіковані підходи стосовно адаптації підприємств до такого впливу. Однак, нормативна складова, яка є визначальною для діяльності суб'єктів митного регулювання, також повинна забезпечувати легітимність адаптаційних змін і має носити комплексний характер, що вимагає розробки низки показників які б охоплювали практично всі сфери діяльності підприємств.

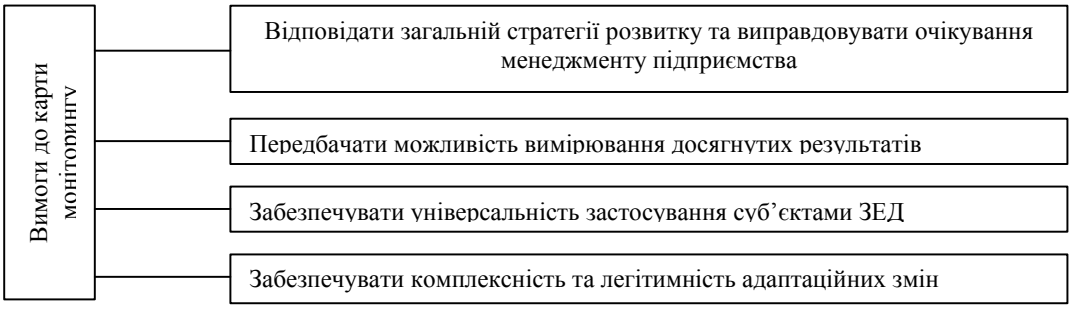


Рис. 2. Вимоги до карти моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Отже, відповідно до ідеї BSC представляється доцільним виділити окремі групи показників у карті впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство. Але перш, ніж структурно представити такі групи показників із докладним аналізом змісту кожного показника, використовуваної шкали (бінарної, ординальної, номінальної, інтервальної тощо), порядку інтерпретації значення показнику, його стимулятивного або дестимулятивного характеру, якісного змісту тощо представляється доцільним сформувати структуру інформаційного поля адаптації СЕБ. При цьому під інформаційним полем пропонується розуміти структуровану інформацію щодо проходження адаптації системи економічної безпеки суб'єкту господарювання до впливу суб'єктів митного регулювання. Таке інформаційне поле, як передбачається, має містити як суто інформацію щодо проходження процесу адаптації (відповідно до ідеї BSC, яку запропоновано покласти у основу карти впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство, інформація щодо проходження процесу адаптації має бути представлена окремими групами показників), так і інформацію щодо зовнішнього впливу на процес такої адаптації. Розроблене інформаційне поле адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання подано на рис. 3.

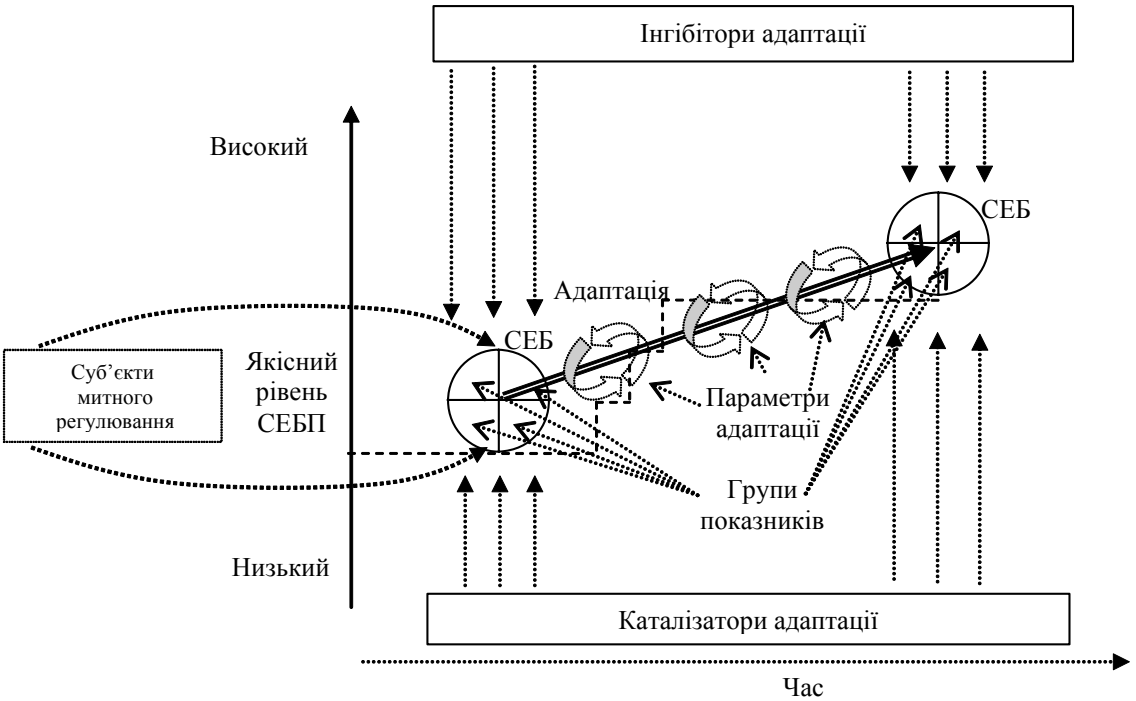


Рис. 3. Інформаційне поле адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Коментуючи розроблене інформаційне поле адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, слід сказати таке. Метою його розроблення є унаочнення

співвідношення та залежностей між окремою інформацією (у вигляді окремих показників, параметрів тощо) стосовно адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Таке інформаційне поле наочно відображає протікання у часі адаптації системи економічної безпеки підприємства, яка вимушено відбувається внаслідок впливу суб'єктів митного регулювання.

Адаптація системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання відбувається під впливом певних каталізаторів та інгібіторів – факторів, які різним чином впливають на протікання такої адаптації. До речі, невипадково, що вплив самого суб'єкту митного регулювання у такому разі є дуальним, як це наочно надано на рис. 3 – з одного боку, суб'єкти митного регулювання виступають каталізатором адаптації системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, адже саме їх вплив таку адаптацію викликає, але, з іншого боку, пригнічуючи діяльність суб'єкта господарювання, суб'єкти митного регулювання ускладнюють проведення адаптації, і з цього боку вони постають інгібітором адаптації. Характеризуючи паралельний вплив каталізаторів та інгібіторів на проведення адаптації суб'єкта господарювання до впливу суб'єктів митного регулювання, слід сказати, що результат такого впливу повністю описується законом поля сил К. Левіна, особливо беручи до уваги, що адаптація системи економічної безпеки може носити хоча й проактивний, але все одно недобровільний вимушений характер – підприємство може йти на таку адаптацію, але вона не є ініціативою підприємства. Відповідно до поля сил К. Левіна, результат будь-яких змін залежить від комбінування впливу сприяючих та протидіючих чинників і визначається домінуванням впливу чинників певної групи. Стосовно адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання слід сказати дуже просто: якщо у динаміці переважатиме вплив каталізаторів адаптації (як це зображене на рис. 3), то адаптація буде успішною, й якісний рівень системи економічної безпеки підприємства, який комплексно відображає властивості такої системи, її функціональність, спроможність виконувати покладену на неї основну функцію тощо буде підвищуватися. У разі ж домінування інгібіторів, адаптація значно ускладнюватиметься або буде недостатньо успішною.

Ключовими питаннями стають групи показників, які з різних боків характеризують процес адаптації системи економічної безпеки до впливу суб'єктів митного регулювання, а також пов'язаність окремих таких показників із параметрами адаптації та тріальна залежність «каталізатори/інгібітори впливу – параметри адаптації – показники процесу адаптації».

Беручи до уваги визначеність каталізаторів та інгібіторів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, а також встановлені параметри адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, така інформація узагальнено подана в табл. 1, а в табл. 2 поданий запропонований склад показників у карті моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Таблиця 1

Параметри, каталізатори та інгібітори адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Група показників	Показники
Внутрішні умови адаптації	
Параметри адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання	Сила
	Швидкість
	Повнота
	Легітимність
	Керованість
	Стійкість
Зовнішні умови адаптації	
Каталізатори	посилення тиску та загроз для підприємства з боку суб'єктів митного регулювання
	стратегічні рішення керівництва направлені на впровадження адаптаційних процесів
	безпосередню зацікавленість працівників у адаптаційних змінах
	спрощення митних процедур
	мінімізація негативного впливу суб'єктів зовнішнього середовища
	виділення певного обсягу ресурсів для адаптації підприємства і зміни організаційних процесів
	ефективність функціонування існуючої системи економічної безпеки підприємства та узгодженість її елементів
Інгібітори	недосконалість нормативної бази
	відсутність організаційно-правових механізмів легітимізації адаптаційних змін
	недостатня зацікавленість вищого керівництва та нерозуміння необхідності адаптації, натомість зміщення пріоритетів у сторону тінізації діяльності підприємства
	внутрішньо системний опір адаптаційним змінам
	опортуністична поведінка агентів державних інститутів
	недостатність ресурсів
	розбалансованість елементів системи економічної безпеки підприємства

Розроблена форма (табл. 2) вже може використовуватися для оцінювання як суто впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство (вузьке використання), так і для моніторингу безпосередньо адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Таблиця 2

Групи показників у карті моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Група показників	Показники	Шкала
Внутрішні процеси	Наявність конкретних заходів адаптації, імплементованих у загальну систему управління підприємством	Бінарна (так/ні)
	Наявність процедур управління митними ризиками	Бінарна (так/ні)
	Наявність системи внутрішнього митного аудиту	Бінарна (так/ні)
	Факт подання декларацій у електронному вигляді (так/ні)	Бінарна (так/ні)
	Середній час митного оформлення однієї партії товару (годин)	Кількісна інтервальна
Процеси взаємодії із суб'єктами митного регулювання	Наявність протоколів порушень митних правил (ПМП) за останні 3 роки	Кількісна інтервальна
	Динаміка кількості протоколів порушень митних правил (ПМП) за останні 3 роки	Тріальна (позитивна, нейтральна, негативна)
	Кількість перевірок суб'єктами митного регулювання підприємств	Кількісна інтервальна
	Динаміка кількості перевірок суб'єктами митного регулювання підприємства за останні 3 роки	Тріальна (позитивна, нейтральна, негативна)
	Середній час проходження акредитації (діб) в органах митного регулювання	Кількісна інтервальна
Персонал	Укомплектованість штату працівників відділу економічної безпеки, %	Кількісна інтервальна
	Кількість фахівців, які задіяні для забезпечення взаємодії із суб'єктами митного регулювання	Кількісна інтервальна
	Зв'язок мотивації працівників служби економічної безпеки із результатами адаптації	Бінарна (так/ні)
Фінансові показники взаємодії із суб'єктами митного регулювання	% трансакційних витрат підкоряння закону	Кількісна інтернальна
	Частка доходу, витрачена на формування відносин із суб'єктом митного регулювання	Кількісна інтервальна
	Факт накладання на підприємство фінансових санкцій за недотримання законодавства у митній сфері	Бінарна (так/ні)
	Факти коригування заявленої ринкової вартості товарів	Бінарна (так/ні)

У вузькоспрямованому використанні карта відображає характер впливу суб'єктів митного регулювання, у більш повному використанні – дозволяє поглянути на всі аспекти адаптації системи економічної безпеки підприємства до такого впливу.

Управлінські рішення, що приймаються за результатами аналізу наведених показників спрямовані переважно на забезпечення мінімізації ризиків та загроз зовнішнього характеру. Більшість управлінських рішень характеризуються оптимізаційною складовою і передбачають певне удосконалення стратегії розвитку підприємства та підвищення ефективності функціонування підрозділів, що відповідають за зовнішньоекономічну діяльність і взаємодії з суб'єктами митного регулювання. Для наочності представлення як всієї карти моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання, так і окремих груп показників пропонується скористатися візуалізацією значень показників із побудовою лінійних профілів. Для цього за кожною групою показників пропонується окреслити для якісної інтерпретації діапазони кожного показника й надалі візуалізовано узагальнено за кожною групою відображати значення показників, які відповідають певним діапазонам. Корисність такої оцінки є комплексною: по-перше, з'являється можливість агрегованої інтерпретації сукупності отриманих показників в цілому; по-друге буде визначено орієнтири так званого «ідеального стану» в якому процеси адаптації будуть відбуватись оперативно і без перешкод. Крім того, буде зрозуміло в якому напрямку здійснювати необхідні зміни та перетворення для досягнення максимального ефекту. Приклад лінійного профілю за сформованою картою моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання подано на рис. 4.

Для зручності такий лінійний профіль пропонується будувати за кожною групою показників у складі карти моніторингу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Це дозволить акцентувати увагу на вузькому сегменті показників і виявити оптимізаційні напрямки розвитку системи управління і системи економічної безпеки підприємства.

Висновки. Отже, для управління адаптаційними процесами на підприємстві необхідно застосовувати відповідні інструменти, що дозволяють проводити оперативний аналіз ситуації та моніторинг змін. Тому для дієвої адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання доцільно використовувати карту моніторингу адаптації з формуванням лінійних профілів, що забезпечить прозорість та оперативність управління цим процесом. Однак у такому форматі не всі процеси є досконало дослідженими, а проблеми вирішеними, тому зазначена тематика є актуальною для подальших досліджень.

Література

1. Матурана У. Древо познания / У. Матурана, Ф. Варела ; [пер. с англ. Ю.А. Данилова]. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 223 с.

2. Ханнан М. Популяционная экология организаций / М. Ханнан, Дж. Фримен // Экономическая социология. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 42–72.

3. Кэрролл Г. Концентрация и специализация: динамика ширины ниши в организационных популяциях / Г. Кэрролл // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 2. – С. 119–138.

4. Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях [электронний ресурс] / Х. Олдрич // Экономическая социология. – 2005. – Т.6. – № 4. – Режим доступа : www.ecosoc.msses.ru

5. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия:сущность и механизм обеспечения : [монография] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

6. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.

7. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : [монографія] / П.В. Пашко. – Львів : ІРД НАН України, 2009. – 628 с.

8. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави : теорія і методологія : [монографія] / Мартинюк В.П. – Тернопіль : Астон, 2010. – 256 с.

9. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управління ринковою вартістю підприємства : [монографія] / В.В. Стадник, Є.М. Рудніченко, Т.С. Томаля, Н.І. Непогодіна. – Хмельницький : ТРІАДА, 2008. – 234 с.

References

1. Maturana U. Drevo poznanija / U.Maturana, F.Varela. Perevod s angl. Ju.A. Danilova. M.: Progress-Tradicija, 2001. – 223 s.

2. Hannan M. Populjacionnaja jekologija organizacij/ M. Hannan, Dzh. Frimen // Jekonomicheskaja sociologija. – 2013. –T. 14. - # 2. – S. 42-72.

3. Kjerroll G. Koncentracija i specializacija: dinamika shiriny nishi v organizacionnyh populjacijah / G.Kjerroll // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – 2005. – Tom 3. – # 2. – S. 119-138.

4. Oldrich H. Predprinimatel'skie strategii v novyh organizacionnyh populjacijah [jelektronnij resurs] / H.Oldrich // Jekonomicheskaja sociologija. – 2005. – T.6. – #4. Rezhim dostupa: www.ecosoc.msses.ru

5. Kozachenko G.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' predprijatija:sushhnost' i mehanizm obespechenija: monografija / G.V. Kozachenko, V.P. Ponomar'ov, O.M. Ljashenko. – K.:Libra, 2003. – 280 s.

6. Berezhnyuk I.H. Mytne rehulyuvannya Ukrayiny: nacional"ni ta mizhnarodni aspekty monohrafiya / I.H.Berezhnyuk.– Dnipropetrovs"k : Akademiya mytnoyi sluzhby Ukrayiny, 2009. – 543 s.

7. Pashko P.V. Mytna bezpeka (teoriya, metodolohiya ta praktychni rekomendaciyi): monohrafiya / P.V.Pashko. – L"viv: IRD NAN Ukrayiny, 2009. – 628 s.

8. Martynyuk V. P. Mytna systema ta ekonomichna bezpeka derzhavy : teoriya i metodolohiya : monohrafiya / Martynyuk V. P. – Ternopil" : Aston, 2010. – 256 s.

9. Stadnyk V.V. Innovacijno-investycijni stratehiyi v upravlinnya rynkovoyu vartistyu pidpryyemstva: Monohrafiya / V.V. Stadnyk, Ye.M. Rudnichenko, T.S. Tomalya, N.I. Nepohodina - Xmel"nyc"kyj: TRIADA, 2008. –234 s.

Надійшла 15.02.2014; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

УДК 658.5:664.8

Л. Г. ДОНЧАК
Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
Ю. В. МІРОНОВА
Вінницький національний технічний університет

ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Встановлено залежність між рівнем стану функціонування внутрішнього економічного механізму та ефективністю господарської діяльності підприємства. Доведено, що удосконалення та підвищення рівня стану внутрішнього економічного механізму підприємства є одним із факторів підвищення ефективності його виробництва та усієї діяльності підприємства загалом.

Ключові слова: внутрішній економічний механізм, удосконалення, ефективність, плодоовочеве переробне підприємство, коефіцієнт ефективності.

L. G. DONCHAK
Vinnytsya educational-scientific institute of economy Ternopil national economic university
Y. V. MIRONOVA
Vinnytsya national technical university

INFLUENCE OF FUNCTIONING OF INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE ON EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY

Dependence is set between the level of the state of functioning of internal economic mechanism and efficiency of economic activity of enterprise. It is well proven that an improvement and increase of level of the state of internal economic mechanism of enterprise are one of factors of increase of efficiency of his production and all activity of enterprise on the whole.

Keywords: internal economic mechanism, improvement, effectiveness, fruit and vegetable processing enterprise, coefficient effectiveness.

Вступ. За умов великих перетворень, у яких сьогодні знаходиться вітчизняна економіка, важливе місце займають проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств. Зростання інформаційних потоків, посилення конкурентної боротьби, структурно-динамічні зміни в економіці потребують від підприємств швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища.

Функціонування внутрішнього економічного механізму є важливою та невід'ємною частиною діяльності будь якого господарюючого суб'єкта, оскільки від організації роботи внутрішніх підрозділів підприємства залежить ефективність його діяльності загалом. Однак, правильність твердження про те, що формування ефективного внутрішнього економічного механізму підприємства істотно впливатиме на підвищення ефективності його господарської діяльності вимагає наукового обґрунтування та доведення.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам формування та функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства в умовах ринкових трансформацій присвячена відносно незначна кількість наукових публікацій, серед яких заслуговують на увагу праці М. Г. Грещака, О. М. Гребешкової, П. В. Круша, В. І. Чорнодон, І. І. Цигилика, Н. І. Доберчак та ін. Незважаючи на досягнуті здобутки науковців, невирішеною й надалі залишається проблема ефективного функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства як одного з можливих факторів підвищення ефективності його виробництва та усієї діяльності підприємства загалом.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу функціонування внутрішнього економічного механізму суб'єкта господарювання на ефективність його господарської діяльності на прикладі підприємств плодоовочевої переробної галузі Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб забезпечити ефективну діяльність виробничих підприємств необхідно налагодити внутрішню діяльність їх структурних підрозділів. Проте, перш ніж перейти до дослідження наявності зв'язку між функціонуванням внутрішнього економічного механізму суб'єкта господарювання та ефективністю його господарської діяльності, варто зазначити, що внутрішній економічний механізм підприємства доцільно розглядати, з одного боку, як складовий елемент економічного механізму, який являє собою певну сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних економічних елементів, що діють на рівні структурних підрозділів підприємства, та взаємозв'язків між ними. З іншого боку, внутрішній економічний механізм підприємства є самостійно діючою системою, ефективне функціонування якої досить суттєво впливає на загальні результати роботи цього підприємства. Зокрема, до основних елементів даного механізму відносять: нормування, планування, облік і контроль, підведення підсумків діяльності, стимулювання і матеріальна відповідальність підрозділів, а також нормативно-правове забезпечення як зовнішній складник механізму [1].

Для кожного із досліджуваних плодоовочевих переробних підприємств було встановлено певний

зв'язок між рівнем стану функціонування внутрішнього економічного механізму та ефективністю господарської діяльності підприємств загалом шляхом порівняння рівня стану функціонування даного механізму та основних показників ефективності господарської діяльності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Залежність між рівнем стану внутрішнього економічного механізму підприємств та показниками ефективності їх виробництва

Назва підприємства	Роки	Рівень стану внутрішнього економічного механізму, в.од.*	Рентабельність виробництва, %	Собівартість реалізації 1 т плодоовочевої переробної продукції, тис. грн.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, тис. грн.	Прибуток на 1 т плодоовочевої переробної продукції, тис. грн.
ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика"	2010	0,44	27,60	4,56	0,95	0,92
	2011	0,50	30,1	4,03	0,86	0,99
	2012	0,52	33,10	3,41	0,75	1,20
ПАТ "Вінніфрут"	2010	0,48	18,12	4,98	1,12	1,23
	2011	0,52	20,30	4,23	0,78	1,65
	2012	0,50	25,00	3,75	0,86	1,56
ПАТ "Могилів-Подільський консервний завод"	2010	0,40	28,60	4,56	1,10	1,10
	2011	0,34	19,20	5,39	1,45	0,96
	2012	0,41	30,20	4,84	0,98	1,14
ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин"	2010	0,31	17,12	4,25	1,52	0,76
	2011	0,39	23,20	3,21	0,89	1,12
	2012	0,34	22,10	3,83	1,05	0,86
ПАТ "Ямпільський консервний завод"	2010	0,40	24,12	4,62	0,87	1,13
	2011	0,35	20,12	5,12	0,92	1,02
	2012	0,33	21,69	5,94	1,12	0,72
ПАТ "Вінницяплодоовочпостач"	2010	0,39	9,62	5,18	0,96	0,68
	2011	0,36	8,65	5,01	1,22	0,50
	2012	0,31	4,77	6,68	1,33	0,32

Методика розрахунку показника рівня стану внутрішнього економічного механізму наведена в попередніх дослідженнях авторів [2, 3].

Результати проведених співставлень сприяли виявленню взаємозв'язку між рівнем стану внутрішнього економічного механізму досліджуваних підприємств та основними показниками ефективності їх господарської діяльності. Зокрема, чим вищий рівень стану внутрішнього економічного механізму на підприємстві, тим спостерігаються позитивніші значення показників ефективності їх діяльності. І, навпаки, при низькому рівні стану механізму, зменшуються рентабельність виробництва та прибуток на 1 т продукції, а витрати реалізації продукції, при цьому, збільшуються.

Ефективності функціонування внутрішній економічний механізм досягне в тому випадку, коли спостерігатиметься підвищення темпу приросту загальних показників ефективності діяльності підприємства. Якщо ж виникла ситуація, коли керівництву вдалось підвищити рівень стану внутрішнього економічного механізму, а показники ефективності виробництва, при цьому, не змінились, або ж взагалі погіршились, то функціонування цього механізму ефективним назвати важко, оскільки його удосконалення не сприяло покращенню загальних результатів діяльності підприємства загалом. Достовірність встановленого зв'язку між рівнем стану внутрішнього економічного механізму та показниками ефективності господарської діяльності підприємства доведено шляхом кореляційного аналізу. Це дало змогу виміряти щільність зв'язку між результативною та факторними ознаками. З математичної точки зору, зв'язок між рівнем стану внутрішнього економічного механізму та темпом приросту рентабельності виробництва і прибутку підприємства за умов стабільності інших факторів матиме такий вигляд:

$$\begin{cases} K_{ефВЕМ} = \dfrac{\Delta P_{в-ва}}{\Delta PC_{ВЕМ}} \geq 1, \text{при r} = 0{,}76; \\ K_{ефВЕМ} = \dfrac{\Delta П}{\Delta PC_{ВЕМ}} \geq 1, \text{при r} = 0{,}74, \end{cases} \quad (1)$$

де $K_{ефВЕМ}$ – коефіцієнт ефективності внутрішнього економічного механізму підприємства;

$\Delta P_{в-ва}$ – темп приросту рентабельності виробництва;

$\Delta P_{в-ва}$ – темп приросту прибутку на 1 т. продукції;

$\Delta PC_{ВЕМ}$ – темп приросту рівня стану внутрішнього економічного механізму підприємства.

Разом з цим, коефіцієнт ефективності внутрішнього економічного механізму підприємства може набувати значення $0 \prec K_{ефВЕМ} \prec 1$. В такому випадку можна говорити про часткову ефективність механізму, яка передбачає відносно високий темп приросту рівня стану внутрішнього економічного механізму при незначному темпі приросту рентабельності виробництва та прибутку.

Зв'язок між рівнем стану внутрішнього економічного механізму та темпом приросту собівартості реалізації 1 т продукції і витрат на 1 грн реалізованої продукції за умов стабільності інших факторів доцільно представити у вигляді наступної залежності:

$$\begin{cases} K_{ефВЕМ} = \dfrac{\Delta C}{\Delta PC_{ВЕМ}} \prec 0, \text{при r} = 0{,}70; \\ K_{ефВЕМ} = \dfrac{\Delta B}{\Delta PC_{ВЕМ}} \prec 0, \text{при r} = 0{,}65, \end{cases} \quad (2)$$

де ΔC – темп приросту собівартості реалізації 1 т продукції;

ΔB – темп приросту витрат на 1 грн реалізованої продукції.

Отже, ефективність функціонування внутрішнього економічного механізму будь якого суб'єкта господарювання буде досягнута лише в тому випадку, коли при підвищенні рівня його стану покращаться кінцеві результати діяльності підприємства, за умов стабільності інших факторів, з кореляційним зв'язком 0,65–0,76. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що удосконалення внутрішнього економічного механізму є одним із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва та господарської діяльності підприємства загалом.

За рахунок удосконалення функціонування внутрішнього економічного механізму на ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин" та ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика" підприємства за 2013 рік змогли значно підвищити ефективність своєї господарської діяльності загалом. Зокрема, в табл. 2 наведено показники, які показують вплив рівня стану внутрішнього економічного механізму, розрахованого за 2013 рік, на ефективність виробництва та господарської діяльності підприємств.

Таблиця 2

Вплив рівня стану внутрішнього економічного механізму на ефективність виробництва та господарської діяльності підприємств загалом за 2013 рік

Основні показники	ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин"			ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика"		
	2012 р	2013 р	Відхилення, (+ -)	2012 р	2013 р	Відхилення, (+ -)
Рівень стану внутрішнього економічного механізму, %	0,34	0,47	+ 0,13	0,52	0,66	+ 0,14
Рентабельність виробництва, %	22,10	31,1	+ 9,0	30,2	38,6	+ 8,4
Собівартість реалізації 1 т. продукції, тис. грн.	3,83	3,26	- 0,57	4,84	3,14	- 1,7
Витрати на 1 грн реалізованої продукції, тис. грн.	1,05	0,84	- 0,21	0,98	0,78	- 0,2
Прибуток на 1 т, тис. грн.	0,86	1,20	+ 0,34	1,14	1,68	+ 0,54

Як бачимо, підвищення рівня стану внутрішнього економічного механізму на ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин" та ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика" сприяє покращенню загальних результатів діяльності цих господарюючих суб'єктів. Зокрема, за 2013 рік на ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин" за рахунок підвищення рівня стану внутрішнього економічного механізму на 0,13 та на ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика" – на 0,14 збільшились такі показники ефективності виробництва, як рентабельність виробництва відповідно на 9 та 8,4 % та прибуток на 1 т – на 0,34 та 0,54 тис. грн. Собівартість реалізації 1 т. продукції та витрати на 1 грн реалізованої продукції, навпаки, зменшились на ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин" відповідно на 0,57 та 0,21 тис. грн. На ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика" дані показники зменшились на 1,7 та 0,2 тис. грн, що свідчить про значну економію витрат.

З метою підтвердження необхідності удосконалення внутрішнього економічного механізму підприємства, доцільно розрахувати коефіцієнти ефективності цього механізму на ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин" та ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика" за формулами 1 та 2. Результати розрахунків зведено в табл. 3.

Виходячи з проведених досліджень, можна зробити висновок, що за рахунок удосконалення внутрішнього економічного механізму на плодоовочевих переробних підприємствах, темпи приросту рентабельності виробництва та прибутку на 1 т реалізованої продукції у 2013 порівняно з 2012 роком є більшими за темп приросту рівня стану цього механізму. А темпи приросту собівартості 1 т продукції та витрат на 1 грн реалізованої продукції, навпаки, зменшились за рахунок збільшення рівня стану внутрішнього економічного механізму. Це означає, що за умов стабільності інших факторів впливу на загальні кінцеві результати діяльності цих підприємств, функціонування їх внутрішнього економічного механізму можна вважати ефективним.

Таблиця 3

Оцінка ефективності внутрішнього економічного механізму підприємств за 2013 рік

Основні показники	ПрАТ "Вінницький завод фруктових концентратів і вин"		ПрАТ "Вінницька харчосмакова фабрика"	
	Темп приросту 2013/2012	Коефіцієнт ефективності ВЕМ	Темп приросту 2013/2012	Коефіцієнт ефективності ВЕМ
Рівень стану внутрішнього економічного механізму, %	+ 38,2	–	+ 26,9	–
Рентабельність виробництва, %	+ 40,7	$K_{ефВЕМ} = \frac{40,7}{38,2} = 1,1$	+ 27,8	$K_{ефВЕМ} = \frac{27,8}{26,9} = 1,03$
Собівартість реалізації 1 т. продукції, тис. грн.	- 14,9	$K_{ефВЕМ} = \frac{-14,9}{38,2} = -0,4$	- 35,1	$K_{ефВЕМ} = \frac{-35,1}{26,9} = -1,3$
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, тис. грн.	- 20	$K_{ефВЕМ} = \frac{-20}{38,2} = -0,5$	- 20,4	$K_{ефВЕМ} = \frac{-20,4}{26,9} = -0,8$
Прибуток на 1 т, тис. грн.	+ 39,5	$K_{ефВЕМ} = \frac{39,5}{38,2} = 1,03$	+ 47,4	$K_{ефВЕМ} = \frac{47,4}{26,9} = 1,8$

Висновки. Результати дослідження дали можливість встановити залежність між рівнем стану внутрішнього економічного механізму та ефективністю господарської діяльності підприємства. Зокрема, було прослідковано підвищення показників ефективності виробництва та господарської діяльності підприємств за рахунок покращення роботи їх внутрішніх підрозділів за умов стабільності інших факторів впливу. Доведено, що удосконалення та підвищення рівня стану внутрішнього економічного механізму підприємства є одним із факторів підвищення ефективності його виробництва та усієї діяльності підприємства загалом.

Література

1. Дончак Л.Г. Формування внутрішнього економічного механізму підприємства / Л.Г. Дончак // Агроінком. – 2012. – № 10-12. – С. 77–81.

2. Дончак Л.Г. Моделювання ефективності внутрішнього економічного механізму плодоовочевого підприємства / Л.Г. Дончак // Економіка АПК.– 2010. – № 12. – С. 68–74.

3. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств : монографія / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. – Тернопіль : Крок, 2013. – 204 с.

References

1. Donchak L. H. Formuvannia vnutrishnoho ekonomichnoho mekhanizmu pidpryiemstva, Ahroinkom, 2012, No. 10-12, pp. 77–81.

2. Donchak L. H. Modeliuvannia efektyvnosti vnutrishnoho ekonomichnoho mekhanizmu plodoovochevoho pidpryiemstva, Ekonomika APK, 2010, No. 12, pp. 68–74.

3. Kozlovskyi V. O., Donchak L. H. Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm vyrobnychykh pidpryiemstv: monohrafiia. Ternopil, Krok, 2013, 204 p.

Надійшла 17.02.2014; рецензент: д. е. н. Карачина Н. П.

УДК 658

Т. Г. РЗАЄВА, Г. А. БОНДАР
Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЇЇ ОЦІНКИ

В статті досліджено існуючі теоретичні підходи до поняття «фінансова безпека підприємства», виокремлено існуючі напрями досліджень, що характерні сучасному етапу розвитку економіки. Відповідно до визначених трьох напрямів досліджень, окреслено ознаки та певні характеристики фінансової безпеки підприємства, що характерні провідним спрямуванням за означеними напрямами досліджень. В статті визначено переваги та недоліки зазначених напрямів досліджень та окреслено перспективи їх використання на рівні суб'єкта господарювання.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фінансовий стан, стан захищеності, стійкість внутрішніх та зовнішніх загроз, фінансова стабільність.

T. G. RZAEVA, H. A. BONDAR
Khmelnytsky National University

FINANCIAL BUSINESS SAFETY AND THEORETICAL GROUNDS FOR THE DIRECTIONS OF ITS ASSESSMENT

The article investigates current theoretical approaches to the concept of financial business safety and specifies current investigative directions that are characteristic of the modern stage of economical development. According to the three defined investigative directions it was outlined the signs and certain characteristics of financial business safety. The article defines advantages and disadvantages of these investigative directions and offers prospects of their usage at the level of management.

Keywords: financial security enterprise's financial position, state security, stability of internal and external threats to financial stability.

Вступ. Функціонування підприємств у конкурентному середовищі на перший план висуває проблеми підвищення та підтримки рівня економічної безпеки підприємства та її найбільш вагомої складової – фінансової безпеки. Фінансова безпека як першочергова функціональна складова економічної безпеки є визначальною і такою що формує та обумовлює безпеку підприємства в цілому та в розрізі існуючих функціональних складових.

Значною мірою фінансова безпека підприємства залежить від стану активів підприємства та джерел їх формування, які обумовлюють фінансовий стан суб'єкта господарювання. Рівень конкурентоспроможності підприємства, його ліквідність та платоспроможність, з одного боку, залежать від фінансової безпеки підприємства, а з іншого формують її рівень. Фінансова безпека підприємства є важливою категорією, що обумовлює особливості його функціонування та перспективи розвитку у конкурентному середовищі. Умови господарювання, що склалися підкреслюють значущість фінансової безпеки для підприємства, висувають її на одне із перших місць та доводять необхідність дослідження та розвитку даної категорії за умов конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результативність та ефективність функціонування підприємств у динамічному ринковому середовищі значною мірою визначається станом їх фінансової безпеки. Стан економічної безпеки підприємства залежить від того наскільки задовільною є фінансова безпека суб'єкта господарювання, а також якою є перспектива динаміки її стану на рівні підприємства. Саме стан фінансової безпеки підприємства є запорукою ефективного функціонування окремих підприємств за умов мінливого конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій дав змогу зазначити, що більшість науковців розглядають фінансову безпеку у через характеристики фінансового стану підприємства. Основними з них є такі: І.А. Бланк [4], К.С. Горячева [6], О. Кириченко [12], Т.Б. Кузенко [14], Л.С. Мартюшева [16], М.О. Мікуліна [17], В.В. Шелест [24] та ін.

Не менш значна частина науковців вивчають фінансову безпеку як стан ефективного використання ресурсів, стан захисту підприємства від загроз тощо. Провідними представниками зазначеного підходу є О.В. Ареф'єва [1], І.О. Барановський [2], І.В. Бєлокуров [3], Л. І. Донець [9], В.Н. Забродський[10], В.І Мунтіян [18], Р.С. Папехін [19], М. Ю. Погосова [20], Є. Раздіна [21], Н.С. Самбуріна [23], Судакова [24] та ін. Важливо зауважити, що практично всі науковці вивчають фінансову безпеку підприємства як функціональну складову його економічної безпеки. За сучасних умов господарювання фінансова безпека стає важливим елементом управління економічною безпекою підприємства. Умови що склалися вимагають постійної оцінки та контролю рівня фінансової безпеки та відповідної її підтримки, що ускладнюється загостренням конкурентної боротьби. стає об'єктивне і своєчасне визначення її рівня. Вищенаведене, безумовно, підтверджує актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Головною метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів

до поняття фінансової безпеки, окреслення основних її характеристики та визначення перспектив її використання за мінливих умов господарювання. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

– дослідити існуючі теоретичні підходи до поняття фінансової безпеки, окреслити основні його характеристики;

– виділити основні напрями дослідження фінансової безпеки підприємства, що визначаються основною думкою запропонованих визначень;

– окреслити переваги та недоліки зазначених напрямів досліджень та вказати можливі перспективи їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оцінка рівня фінансової безпеки передбачає визначення рівня платоспроможності підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства, оптимальності структури й ефективності використання його ресурсів та ін. Рівень фінансової безпеки підприємства є важливим критерієм при здійсненні кредитних операцій. Підтримка рівня фінансової безпеки підприємства відіграє важливу роль для забезпечення відповідного фінансового рівня розвитку підприємства в конкурентних умовах його функціонування.

Багатогранність зазначеної категорії формує різноплановість підходів до визначення її економічного змісту. Не існує єдиної думки щодо відображення сутності поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Дослідження природи поняття фінансова безпека підприємства, основних ознак, що її формують та подальшого спрямування його суті на перспективу дали нам змогу виділити три провідні напрями, а саме: через оцінку фінансового стану; через оцінку стану захищеності; через оцінку конкурентоспроможності підприємства, конкурентних переваг та ефективності використання ресурсів підприємства.

Основні визначення фінансової безпеки, як категорії, що розкриває сутність через характеристики фінансового стану представлені у табл.1.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова безпека» через характеристики фінансового стану підприємства

Автор (джерело)	Визначення
І.А. Бланк [4, с. 24]	кількісний і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді.
М.О.Мікуліна [17, с. 132]	система кількісних і якісних параметрів фінансового стану сільськогосподарських формувань, що в комплексі відображають рівень його фінансової захищеності.
В. В. Шелест [25, с. 181]	фінансовий стан, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в управління в довгостроковому періоді
О. Кириченко [12, с. 15]	фінансовий стан і фінансову стабільність, здатні забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності
Л. С. Мартюшева [16, с. 235]	кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його зростання в поточному і перспективному періодах.
К. С. Горячева [6, с. 96]	це такий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій послуг, котрі використовуються підприємством, по друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи

В першу чергу, фінансова безпека відображається через фінансову стабільність підприємства, збалансованість його діяльності, стійкість до внутрішніх та зовнішніх впливів, достатнім обсягом фінансових ресурсів та ін. Крім того достатній рівень фінансової безпеки спрямований безпосередньо на розвиток та стійке зростання суб'єкта господарювання, реалізацію його фінансових інтересів, ефективну діяльність підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що фінансова безпека підприємства в контексті оцінки фінансового стану, в цілому, представляє заходи, які забезпечують збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій послуг, котрі використовуються підприємством для досягнення стабільності

фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату як у поточному, так і перспективному періодах.

Наступним важливим напрямом оцінки фінансової безпеки підприємства є її вивчення як стану захищеності та захисту від загроз. Основні визначення поняття фінансова безпека у зазначеному ракурсі представлені нами у табл.2.

Таблиця 2

Визначення поняття «фінансова безпека» через оцінку стану захисту (захищеності) підприємства

Автор (джерело)	Визначення
Є. Раздіна [21, с.63]	комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
Н. С. Самбуріна [23]	стан захисту від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування, як суб'єкт фінансових відносин.
Концепція фінансової безпеки України [13]	складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливлюють нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя
Н.Й. Реверчук [22, с.3]	це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів
О.І. Барановський [2, с.20]	захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань

Дослідження поняття «фінансова безпека» через оцінку стану захисту (захищеності) підприємства дало змогу зауважити, що автори пропонують розглядати фінансову безпеку як стан підприємства, що забезпечує відповідний захист від негативних чинників та загроз, фінансових втрат, негативних ринкових процесів і ґрунтується в першу чергу на достатності фінансових ресурсів, їх збалансованості та ліквідності.

Дослідження фінансової безпеки підприємства як стану, що гарантує захищеність підприємства спрямоване на досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, на задоволення потреб підприємства і виконання фінансових зобов'язань, на підвищення фінансової стійкості.

Наступним напрямом вивчення фінансової безпеки є її дослідження через оцінку конкурентоспроможності підприємства, конкурентних перевагах та ефективності використання ресурсів підприємства. Основні визначення за даним напрямом представлені у табл.3.

Підсумовуючи вище згадане, зробимо висновок, що фінансова безпека підприємства з погляду на конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги та ефективність використання ресурсів підприємства – це складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, його прибутковості та рентабельності, дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію, забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства та захищає підприємство від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування.

Висновки. Дослідження проведені нами дали змогу виділити як переваги, так і недоліки існуючих теоретичних підходів до поняття «фінансова безпека». Так основними перевагами визначень фінансової безпеки підприємства через характеристики фінансового стану є безпосередні ознаки стабільності, стійкості та збалансованості діяльності підприємства, що обумовлюються достатнім обсягом фінансових ресурсів.

Перевагами досліджень представників другого напряму, через оцінку стану захисту, є те що основні ознаки даного підходу також обумовлюють стійкість підприємства, достатність його фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, що спрямовані на виконання фінансових зобов'язань.

Позитивними ознаками представників третього напряму є ефективне залучення і використання ресурсів підприємства, що відобразиться на прибутковості та якості бізнесу, що обумовить фінансову стратегію підприємства та перспективи його розвитку.

Недоліками зазначених підходів є те що автори розглядають фінансову безпеку підприємства виключаючи системність досліджень, що побудовані на основі єдності характеристик, критеріїв та ознак.

В зв'язку з зазначеними проблемними питаннями доцільно зробити наступне:

– окреслити ознаки та характеристики щодо системності досліджень фінансової безпеки підприємства;

– обґрунтувати напрями досліджень фінансової безпеки на рівні підприємств та обумовити необхідність комплексного підходу;

– оптимізувати критерії оцінки фінансової безпеки підприємства та обґрунтувати порогові значення за ними;

– систематизувати показники оцінки рівня фінансової безпеки за окресленими напрямами досліджень;

– обґрунтувати вибір критерії оцінки фінансової безпеки за даними фінансової звітності підприємства.

Таблиця 3

Визначення «фінансової безпеки» через оцінку конкурентоспроможності підприємства, конкурентних перевагах та ефективності використання ресурсів підприємства

Автор (джерело)	Визначення
О.І. Судакова [24, с.140]	важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин
М. Ю. Погосова, В. С. Лебедєва [20]	це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що: дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію; забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяють ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення; має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення
В. В. Бєлокуров [3]	це наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням
Р.С. Папехін [19, с.16]	здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеного і конкурентного середовища
Т.Б. Кузенко [14, с.28]	стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень
В. І. Мунтіян [18, с.16] О.В. Ареф'єва [1, с.98] Т. Б. Кузенко [14, с.28] Л. І. Донець [9, с.20]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості правління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку

Удосконалення та подальший розвиток теоретичних підходів до поняття фінансова безпека підприємства дасть можливість розробити єдину концепцію оцінки стану фінансової безпеки підприємства, що ґрунтується на зазначених напрямах досліджень, визначених характеристиках та ознаках. Такий підхід до фінансової безпеки підприємства дасть змогу:

– здійснювати оперативну діагностику її стану на рівні підприємства;

– розробити систему моніторингу рівня фінансової безпеки за встановленими критеріями її оцінки;

– оперативно реагувати на негативну динаміку рівня фінансової безпеки та контролювати відповідно зміни рівня конкурентоспроможності як на рівні підприємств, так і за його межами.

Література

1. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98–103.

2. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / Інститут економічного прогнозування / О.І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.

3. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електроний ресурс] / В.В. Белокуров. – Режим доступу : http://www.safetyfactor.ru

4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

5. Васильченко З. М. Те¬оретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З.М. Васильченко, І.П. Васильченко // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 36–46.

6. Горячева К.С. Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Горячева К.С. // Менеджер. – 2004. – № 2 (28). – С. 96–103.

7. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.

8. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8–15.

9. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учб. літ., 2008. – 240 с.

10. Забродский В.А. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В.А. Забродский, Н. Капустин // Бизнес Информ. – 1999. – № 15. – С. 35–37.

11. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1079 с.

12. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 15–18.

13. Концепція фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc

14. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27–29.

15. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–38.

16. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека під¬приємства / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Комунальное хозяйство городов: наук.-техн. сб. Вып. 71. Серия: Экономические науки. – К. : «Техніка», 2006. – С. 235–238.

17. Мікуліна М.О. Фінансова безпека розвитку сільськогосподарських формувань / М.О. Мікуліна, Ю.В. Скрипник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія „Фінанси і кредит”. – 2007. – №2. – С. 132–137.

18. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.

19. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий : автореф. дисс. канд. экон. наук / Р.С. Папехін. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007 – 16 с.

20. Погосова М.Ю. Аналіз методичного за¬безпечення оцінювання фінансової безпеки під¬приємства [Електронний ресурс] / М.Ю. Пого¬сова, В.С. Лебедєва // Экономические науки. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.

21. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия / Е. Раздина // Бизнес-информ. – 1997. – № 24. – С. 63–65.

22. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємництва в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. І.Франка. – Львів, 2004. – 20 с.

23. Самбуріна Н.С. Аналіз фінансової складової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н.С. Самбуріна // Економічні науки 3: Фінансові відносини. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NIEK_2006/Economics/3_17583.doc.htm.

24. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

25. Шелест В.В. Управління фінансовою без¬пекою довірчого товариства / В.В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 181–184.

26. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности : [научное издание] / В.В. Шлыков. – СПб. : Алетейя, 1999. – 138 с.

27. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / Ярочкин В.И. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

References

1. Arefeva O.V. Kuzenko TB The economic basis for the formation of the financial component of the economic security / / Actual problems of economy. - 2009. - № 1 - p 98-103.

2. Baranowski A.I. Financial Security: monograph. Institute of Economic Forecasting. / O. Baranowski. - K.: Phoenix, 1999. - 338 p.

3. Belokurov V. Structure Functional sostavlyayuschyh ekonomycheskoy enterprise security [Electronic resource] / VV Belokurov / / Access : http://www.safetyfactor.ru

4. Form I.A. Manage fynansovoy bezopasnostyu company. / IA form. - K.: Elga, Nick Center, 2004. - 784 p.

5. Vasil'chenko Z.M., IP Vasil'chenko What ¬ oretychna concept of assessing the economic security of the bank / ZM Vasil'chenko, IP Vasil'chenko / / Banking. - 2006. - № 4. - C.36- 46.

6. Goryacheva, K.S. Formation mechanism to ensure financial security. / / Manager. - 2004. - № 2 (28), p. 96-103.

7. Goryacheva K.S. Financial security company. The essence and role in the system of economic security / / Economist. - 2003. - № 8. - P. 65-67.

8. Grynyuk N.A. Innovative approaches to the study of the financial safety of the enterprises of Ukraine. / NA Grynyuk / / Problems of science. - 2009. - № 1. - P. 8-15.

9. Donets LI Economic security company / L. Donets, NV Vashchenko. - Kyiv: Center uchb. years., 2008. - 240 p.

10. Zabrodskyy V.A.Theoretical bases estimates эkonomycheskoy security firm and the industry / VA Zabrodskyy, N. Kapustin / / Business Ynform. 1999. - № 15. - P.35 -37.

11. Zagorodniy A.G. Finance and Economics Dictionary / AG Zagorodniy, GL Voznyuk. - K. : Knowledge, 2007 - 1079 p.

12. Kirichenko A. Effect of inflation on the financial security of the company / A. Kirichenko, Y. Kim / / Economy and State. - 2009. - № 1. - S. 15 - 18.

13. Concept of financial security of Ukraine [electronic resource] - Access mode : www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc

14. Kuzenko T.B. Management fynansovoy bezopasnostyu in the enterprise / TB Kuzenko / / BYZNESYNFORM. - 2007. - № 12 (1). - P. 27-29

15. Kulpinskyy S. The role of financial security of Ukraine in deepening integration with European countries. / S. Kulpinskyy / / Financial Advice. - 2000. - № 5. - P. 34-38.

16. Martyushev L.S.Financial security at an enterprise ¬ / LS Martyushev, TE Peters, N. Trykhlib / / Komunalnoe hozyajstvo cities : scientific- technical. Sun. Issue 71. Series : Economic Science. - K. " Technology ", 2006. - P. 235-238.

17. Mikulina M.O. Financial security of agricultural units / MO Mikulina, Y. Skrypnyk / / Bulletin of Sumy National Agrarian University. A series of "Finance and Credit". - 2007. - № 2. - P. 132-137.

18. Muntiyan V.I. The economic security of Ukraine. / VI Muntiyan. - K.: KVITS, 1999. - 464 p.

19. Papehyn R.S. Yndykatorы fynansovoy security enterprises. / RS Papehin / / Abstract. diss. Candidate keeper. sciences. - Volgograd: Volhohradskoe nauchnoe Publishing House, 2007 - 16 p.

20. Pogosov M. Analysis methodology for evaluating ¬ ensuring the financial security of an enterprise under [electronic resource] / M. pogoowl, VS Lebedev / / Economic Science. - Mode of access : http://www.rusnauka.com.

21. Razdyna E. Kommercheskaya Information and Economic Safety of the enterprise / E. Razdyna / / Business - Inform. - 1997. - № 24. - P. 63-65

22. Reverchuk N.Y. Office of Economic Security business in Ukraine : di... candidate. Econ. sciences: 08.02.03 / Lviv National University named after. Franko. - Lviv, 2004. - 20.

23. Samburina N. Analysis of the financial component of the enterprise security / NS Samburina / / Economics 3: Financial relations. - Mode of access : http://www.rusnauka.com/NIEK_2006/Economics/3_17583.doc.htm.

24. Sudakova O.I. Strategic Management of financial security company / O. Sudakov / / economy. - 2008. - № 9. - P. 140-148.

25. Rustle V. Financial Management with Peko trust company / V. Shelest / / Actual problems of economy. - 2009. - № 3. - P. 181-184.

26. Shlukov V. obespechenye эkonomycheskoy Integrated Security : Nauchnoe edition / V.V.Shlыkov. - St. Petersburg: Aletheia, 1999. - 138s.

27. Yarochkyn V.I. security system company. - 3rd ed., Rev. and add. - M.: That -89, 2003. -352 P.

Надійшла 17.02.2014; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ, І. В. ПЕТРУК
Хмельницький національний університет

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті досліджено сутність економічної безпеки і розглянуто фінансову безпеку підприємства як найбільш вагому функціональну складову його економічної безпеки. Доведено необхідність її вивчення як передумови підвищення результативності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності. Визначено ключові напрями її дослідження, що характерні сучасній науковій думці щодо формування змісту поняття «фінансова безпека». Доведено необхідність її дослідження та виділено орієнтири її оцінки на перспективу.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, фінансова безпека, функціональні складові економічної безпеки, фінансовий стан, фінансові ресурси, корпоративні ресурси.

G. I. RZAEV, I. V. PETRUK
Khmelnytsky National University

KEY ASPECTS OF CONTEMPORARY RESEARCH FINANCIAL OF BUSINESS ENTITIES

The nature of economic safety and company financial safety is investigates and considered as the most significant functional component of its economic safety in this article. The necessity of studying it as a prerequisite for improving the performance of the company and competitiveness is proved. The key areas of research that are characteristic of modern scientific thought on the formation of what constitutes "financial security" are defined. The necessity of research is proved and selected targets evaluation for the future.

Keywords: economic safety, financial safety, functional components of economic safety, financial position, financial resources, corporate resources.

Вступ

За умов мінливої ситуації в економіці країни, де більшістю переважають негативні тенденції, що ускладнюють трансформаційні процеси, які спрямовані в першу чергу на підвищення економічної безпеки, яка є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності економіки країни, галузей її промисловості та окремих підприємств.

Ринкові відносини, що формуються в економіці останнім часом висунули питання економічної безпеки на одне із перших місць. Необхідність підвищення економічної безпеки, що обумовлює результативність діяльності підприємств диктують такі умови господарювання, що на пряму пов'язані та безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємств. Задовільний рівень економічної безпеки є гарантією динамічного розвитку підприємства, запорукою його стабільного функціонування та ефективного використання фінансово-виробничих ресурсів. Крім того ефективність використання фінансово-виробничих ресурсів безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки підприємств. Актуальність визначеного питання, його значущість за сучасних умов господарювання підкреслюють доцільність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дав змогу зауважити, що всі науковці, без виключення, які займаються питаннями економічної безпеки першою й найбільш важливою функціональною її складовою вважають фінансову безпеку. Дослідженнями поняття «фінансова безпека» займається досить значна частина науковців. Основними з них є такі: Ареф єва О.В., Бланк І.О., Бокій В.І., Ващенко Н.В., Глущенко С.В., Гетьман О.О., Донець Л.І., Кракос Ю.Б., Загородний А.Г., Загорна Т.О., Кузенко Т.Б., Покропивний С.Ф., Петрович Й.М., Попович П., Серик Н.И., Ситник С.Й., Шаповал В.М., Шваб Л.І., Шнипко О.С., Фокіна Н.П., Яременко О.Ф. та ін. Кожен з них, при тому, вивчає найбільш вагомі аспекти її оцінки, що базуються на провідній ідеї дослідження та науковій думці, що її представляє. Бачення фінансової безпеки за сучасних умов господарювання представляється всебічним та різноплановим. Дослідження в контексті фінансового стану підприємства та ефективності його діяльності є найбільш поширені. Розбіжності в теоретичних та концептуальних підходах до поняття фінансова безпека підприємства висувають ряд проблем та дискусійних питань., що і обумовили мету даної статті.

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття фінансова безпека підприємства, їх групування та обґрунтування орієнтирів її оцінки на перспективу.

Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

– дослідження фінансової безпеки підприємства як функціональної складової його економічної безпеки;

– визначення найбільш вагомих сучасних напрямів оцінки фінансової безпеки підприємства та обґрунтування її ознак та орієнтирів її оцінки на перспективу.

Експериментальна частина

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки поняття безпеки стає особливо актуальним. Саме від стану економічної безпеки підприємства залежить рівень його конкурентоспроможності і навпаки рівень конкурентоспроможності значною мірою залежить від стану економічної безпеки суб'єкта господарювання. Визначення економічної суті поняття економічної безпеки підприємства дає змогу зауважити про різнобічність та різноплановість підходів до її розуміння, які саме і обумовлюють кількість функціональних складових економічної безпеки та їх сутність. Опрацювання економічної літератури та її узагальнення [16, с.67–77] дали змогу виділити основні визначення економічної безпеки, що представлені нами у табл.1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека» підприємства

Автори	Сутність поняття
Покропивний С.Ф.	стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільше ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам (загрозам)
Шваб Л.І. Кракос Ю.Б., Серик Н.И. Глущенко С.В., Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М	це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватись до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність
Попович П.	це комплексна система забезпечення та захисту економічних інтересів організації від зовнішніх та внутрішніх загроз
Яременко О.Ф.	захищеність фінансового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, ринкового, правового та екологічного ресурсного потенціалу підприємства від прямих та опосередкованих економічних загроз та небезпек та здатність відновлюватись та розвиватись
Круш П.В., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М.	це такий стан, за яким нейтралізуються або зменшуються загрози інтересам та самому існуванню підприємства
Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.	це стан нормальної і рентабельної діяльності підприємств різних видів та комплекс умов і заходів, що забезпечують її
Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В.	стан захищеності його життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності
Донець Л.І., Ващенко Н.В.	стан ефективного використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому
Ковальчук І.В.	це стан рівноваги підприємства, за якого воно стабільно функціонує і здійснює господарську діяльність
Камлик М.І.	стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності

Важливо відзначити, що окремі науковці, що займаються питаннями оцінки конкурентоспроможності підприємства, О.А. Панасюк, Л.В. Тарасьєва наголошують, що економічна безпека підприємства складається з декількох функціональних складових, при чому однією із найбільш вирішальних є конкурентоспроможність і конкурентоусталеність підприємства. Р.А. Фатхутдінов, підкреслює, що за умов ринкових відносин конкурентоспроможність підприємства є головним фактором успіху в бізнесі і забезпеченні економічної безпеки [16, с.71].

За сучасних умов є доцільним вивчити погляди науковців, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства та окреслити їх розуміння значення економічної безпеки в контексті конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Автори відзначають, що загроза економічній безпеці може виявлятись у вигляді втрати рівня його конкурентного статусу. Економічна безпека підприємства є універсальною категорією, яка віддзеркалює захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також спонукає менеджмент швидко реагувати і усувати різноваріантні загрози, які можуть вплинути на конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства та забезпечити її. Науковці вважають, що економічна безпека підприємства є складовим елементом в структурі конкурентоспроможності підприємства. Дослідники стверджують, що економічна безпека підприємства покликана виконувати ряд функцій, основні з яких: прогнозування, оцінка фінансового ризику, виявлення загроз, збереження конкурентних переваг та ін. [16, с.72].

Розгалуженість підходів до економічної безпеки підприємства обумовлює різноманітність її функціональних складових. На сучасному етапі розвитку наукової думки існує декілька спрямувань щодо оцінки економічної безпеки підприємства за якими кількість функціональних складових коливається в межах 4–11 [16, с.73]. Доцільно наголосити, що всі без виключення науковці вважають фінансову безпеку підприємства однією із найбільш вагомих функціональних складових. Важливо відзначити, що саме

фінансова безпека виступає гарантом ефективності діяльності підприємств, оскільки тісно пов'язана з потенціалом підприємства, його активами та джерелами їх формування.

Дослідження сучасних поглядів на сутність фінансової безпеки підприємства дали змогу виділити два провідні напрями, а саме дослідження фінансової безпеки підприємства в контексті його фінансового стану та в контексті ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів. Розглянемо провідні визначення економічної безпеки підприємства в контексті його фінансового стану, що представлені у табл.2.

Таблиця 2

Визначення фінансової безпеки, що базуються на фінансовому стані підприємства

Автори, джерело	Визначення фінансової безпеки	Орієнтири на перспективу
І. О. Бланк [1, с.372]	це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови для фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді	– стан захищеності від реальних і потенційних загроз; – підтримка зростання в поточному і перспективному періоді;
Л. Т. Шваб [1, с.372]	застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційного центру з дебіторської та кредиторської заборгованості	– підтримка фінансового стану підприємства
В. В. Каркавчук [1, с.372]	така динамічна ознака фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість від внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до сталого і збалансованого розвитку та захисту фінансових інтересів	– стійкість фінансового стану від внутрішніх і зовнішніх загроз – захист фінансових інтересів
Л. Ортинський, І.С. Керницький, К. С. Горячева [1, с.372]	це такий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій послуг, котрі використовуються підприємством, по друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи	- фінансовий стан підприємства, який характеризується збалансованістю фінансових інструментів; - реалізація фінансових інтересів та розвиток фінансової системи
Р. С. Папехін [4, с.114]	здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і загрозам, що прагнуть завдати фінансової шкоди	– стан захищеності від реальних і потенційних загроз
О. В. Приказюк [5, с.10]	фінансовий стан, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталий розвиток всієї фінансової системи	– стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз
Ж.В. Кудрицька [6]	збалансований стан елементів підприємства та його підсистем як окремої економічної системи що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками та характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища та здатністю забезпечити її ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання в довгостроковому періоді	– стійкість до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища
О.В. Черниш, І.О. Тарасенко [7, с.119]	це основна складова економічної безпеки підприємства, яка дозволяє забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність; допомагає визначити внутрішні та зовнішні небезпеки і загрози діяльності підприємства та подолати їх; має кількісно-якісне вираження та дозволяє самостійно обирати та впроваджувати фінансову стратегію	– фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність; – розробка та впровадження фінансової стратегії
С.В. Кульпінський [8, с.12]	цілеспрямований комплекс заходів фінансової політики з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату	– стабільність фінансової безпеки
О.І. Барановський [8, с.12].	ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, груп громадян, підприємства, організації, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, міжнародного співтовариства фінансових ресурсів, достатніх для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання та саморегулювання	– захищеності фінансових інтересів; – збалансованість та розробка апробованих механізмів регулювання й саморегулювання

Фінансова безпека є універсальною категорією яка спрямована на стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталий розвиток всієї фінансової системи. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, які забезпечують конкурентоспроможність і фінансову стабільність підприємства, його ліквідність та платоспроможність. В

цілому фінансова безпека спрямована на розробку та впровадження фінансової стратегії, що забезпечить ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання підприємства в довгостроковому періоді.

Незважаючи на різнобарвність визначень, більшість авторів, вбачають в основі фінансової безпеки фінансову стійкість підприємства. Деякі науковці з вищезазначених пропонують вдосконалення фінансової стратегії, впровадження аналізу ліквідності та платоспроможності, що спрямовані на реалізацію фінансових інтересів суб'єкта господарювання, покращення його фінансового стану.

Таблиця 3

Визначення фінансової безпеки, що базується на ефективності використання ресурсів підприємства

Автори, джерело	Визначення фінансової безпеки	Орієнтири на перспективу
С.Ф. Покропивний [1, с.372]	складова економічної безпеки, яка полягає у найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів.	1.ефективність використання ресурсів
О.І. Судакова [3, с.140]	важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин.	– конкурентоспроможність фінансів; – збалансованість фінансів, ліквідність активів
О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, Л.І. Донець [2, с.101]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплати за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як систематичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку.	– ефективне використання ресурсів
В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько [10]	захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин; забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання відповідних зобов'язань	– захищеність фінансових інтересів на усіх фінансових рівнях господарювання.
Н.Й. Реверчук [9]	захист від можливих втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.	– ефективне використання ресурсів.
Ю.Г. Кім [9]	стан фінансових ресурсів, за яких забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз.	– ефективне використання фінансових ресурсів; – збереження ліквідності та платоспроможності.
О.Л. Пластун [9]	здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою фінансову діяльність ефективно і стабільно шляхом оптимізації використання фінансових ресурсів, забезпечення їх належного рівня та мінімізації впливу ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.	– ефективне використання фінансових ресурсів; – мінімізація впливу ризиків.
І.І. Біломістна, В.Є. Хоречко [11, с.306]	стан найбільш ефективного використання фінансових ресурсів для реалізації та захищеності фінансових інтересів підприємства в поточному й перспективному періоді	– ефективне використання фінансових ресурсів

Автори представлені у табл. 3 фінансову безпеку підприємства розглядають через призму ефективності використання ресурсів. Ефективне використання ресурсів підприємства, на їх думку, забезпечить в першу чергу збалансованість фінансів, ліквідність активів та відповідну позитивну динаміку показників прибутковості і рентабельності бізнесу. Саме ефективне використання ресурсів підприємства забезпечить мінімізацію рівня витрат на одну гривню обсягу випуску продукції, що буде сприяти підвищенню рівня прибутку як за окремими виробами, так і в цілому по підприємству.

Крім того стан використання ресурсів підприємства, рівень їх ефективності, створить умови для підтримки фінансової стійкості що буде спрямовано на технологічний та фінансовий розвиток, захищеність фінансових інтересів, ефективність та конкурентоспроможність фінансів підприємства, фінансову стабільність тощо.

Висновки

Отже, за результатами узагальнення теоретичних основ суті поняття "фінансова безпека підприємства", доцільно відзначити, що зазначене поняття це є комплексний результат, що відображається в першу чергу на активах підприємства, джерелах їх формування, потенціалі підприємства та ін. Саме стан активів і пасивів суб'єкта господарювання, їх динаміка дадуть змогу забезпечувати фінансову стабільність підприємства, його ліквідність та платоспроможність, ділову активність.

За умов господарювання, що склалися є доцільним вивчати фінансову безпеку підприємства як комплексну характеристику через результативно-ресурсний аспект, оскільки саме ефективність використання ресурсів формує результативність діяльності підприємства, його фінансовий стан. Основними напрямами подальших досліджень можуть бути такі: ефективність використання ресурсів, ділова активність підприємства, прибутковість та рентабельність діяльності суб'єкта господарювання та ін.

Комплексний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства дасть змогу оцінити результативність, ефективність його функціонування, обумовити рівень його конкурентоспроможності та економічної безпеки за умов загострення конкурентної боротьби.

Література

1. Яришко О. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємства / О. Яришко, Є. Ткаченко, В. Березін // Економічний аналіз. – 2011. – № 9. – Ч. 3 – С.371–374.

2. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки : 2009. – № 1. – С. 98–103.

3. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С.140–148.

4. Трескунов О.Б. Теоретичні аспекти фінансової безпеки промислових підприємств / О.Б. Трескунов // Проблемы материальной культуры ЭКОНОМИЧУСКИЕ НАУКИ. – С.111–116.

5. Приказюк О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки аграрного підприємства : автореф дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / О.В. Приказюк. – К. : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2009. – 20 с.

6. Кудрицька Ж.В. Система управління фінансовою безпекою / Ж.В. Кудрицька. – Електронне наукове видання «Ефективна економіка» 2012.

7. Черниш О.В. Фінансова безпека підприємства в умовах кризового середовища / О.В. Черниш, І.О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 117–119.

8. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] / Єпіфанов А.О. – К. : Суми 2009 ДВНЗ УАБС НБУ – 295с.

9. Коваль Л.П. Фінансова стійкість у забезпеченні фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Коваль Л.П. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/10_101105.doc.htm

10. Кубах Т.Г. Сутність фінансової безпеки як складового елементу економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / Т.Г. Кубах Режим доступу : http://www.academy.sumy.ua/images/stories/docs/K_F/Kubakh_1.pdf

11. Більмістіна І.І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств / І.І. Біломістіна, В.Є. Хоречко. – Інноваційна економіка. – 2012 – С. 305–307.

12. Куцик В. І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В.І. Куцик, А.І. Бартиш. – Збірник науково-технічних праць – С. 250–255.

13. Штембуляк Д.О. Фінансова безпека як основний інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства / Д.О. Штембуляк // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 6. – С.157–160.

14. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств / О.Е. Пономаренко // Економіка підприємства та управління виробництвом – С. 77–80.

15. Журавка О.С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / О.С. Журавка, Є.К. Бондаренко. – Фінансово-кредитна політика – С. 234–236.

16. Рзаєв Г.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г.І. Рзаєв // Зб. наук.праць ІІ-ї Міжн. наук-практ. конф. «Перспективи та пріоритети розвитку економіки України та її регіонів». – Луцьк, 2010. – С. 67–77.

References

1. Yaryshko O. Teoretychni aspekty finansovoyi bezpeky pidpryyemstva / O. Yaryshko, Ye Tkachenko, V. Berezin //Ekonomichnyy analiz. – 2011. - №9 Ch3 – S.371-374

2. Aref yeva O. V. Ekonomichni osnovy formuvannya finansovoyi skladovoyi ekonomichnoyi bezpeky [Tekst] / O. V. Aref yeva, T. B. Kuzenko // Aktual'ni problemy ekonomiky : 2009. - №1 – S. 98-103.

3. Sudakova O. I. Stratehichne upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Tekst] O. I. Sudakova // Ekonomichnyy prostir. – 2008. - №9.-S.140-148.

4. Treskunov O. B. Teoretychni aspekty finansovoyi bezpeky promyslovykh pidpryyemstv / O.B. Treskunov // Problemy materyalnoy kultury EKONOMYChUSKYE NAUKY. – S.111-116

5. Prykazyuk, O. V. Prybutok u formuvanni finansovoyi bezpeky ahrarnoho pidpryyemstva avtoreferat dysertatsiyi na zdobuttya naukovoho stupenya kandydata ekonomichnykh nauk /O. V. Prykazyuk . – K.: Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka, 2009. □ 20 s.

6. Kudryts'ka Zh. V. Systema upravlinnya finansovoyu bezpekoyu/ Zh. V. Kudryts'ka Elektronne naukove vydannya «Efektyvna ekonomika» 2012

7. Chernysh O. V. Finansova bezpeka pidpryyemstva v umovakh kryzovoho seredovyshcha / O. V. Chernysh, I. O. Tarasenko // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu 2009, №3, T2 S.

8. Yepifanov A. O. Finansova bezpeka pidpryyemstv i bankivs'kykh ustanov: monohrafiya. – K. Sumy 2009 DVNZ UABS NBU – 295s.

9. Koval' L. P. Finansova stiykist' u zabezpechenni finansovoyi bezpeky pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] // L. P. Koval' Rezhym dostupu http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/10_101105.doc.htm

10. Kubakh T. H. Sutnist' finansovoyi bezpeky yak skladovoho elementu ekonomichnoyi bezpeky derzhavy [Elektronnyy resurs] // T.H. Kubakh Rezhym dostupu http://www.academy.sumy.ua/images/stories/docs/K_F/Kubakh_1.pdf

11. Bil'mistina I. I Mekhanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky promyslovykh pidpryyemstv / I. I. Bilomistina, V. Ye. Khorechko – Innovatsiyna ekonomika 2012 – S.305-307.

12. Kutsyk V. I. Finansova bezpeka pidpryyemstva yak samostiynyy ob'yekt upravlinnya: problemy zabezpechennya / V. I. Kutsyk, A. I. Bartysh – Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats' – S. 250-255

13. Shtembulyak D. O. Finansova bezpeka yak osnovnyy instrument zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / D. O. Shtembulyak // Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky – 2012 - №6 – S.157-160.

14. Ponomarenko O. E. Teoretychni aspekty finansovoyi bezpeky pidpryyemstv / O. E. Ponomarenko // Ekonomika pidpryyemstva ta upravlinnya vyrobnytstvom – S.77-80.

15. Zhuravka O. S. Teoretychni aspekty formuvannya systemy finansovoyi bezpeky pidpryyemstva / O. S. Zhuravka, Ye. K. Bondarenko – Finansovo-kredytna polityka – S. 234-236.

16. Rzayev H.I. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryyemstva v konteksti yoho ekonomichnoyi bezpeky / H.I. Rzayev // Zb. nauk.prats' II-yi Mizhn. nauk-prakt. konf. «Perspektyvy ta priorytety rozvytku ekonomiky Ukrayiny ta yiyi rehioniv», m.Luts'k, 7-8 zhovtnya 2010r. – S.67-77.

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 334.021

В. В. ПАВЛОВ
Київський національний університет технології і дизайну

ЗАСТОСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті досліджено стан та передумови застосування креативних технологій в процесі стратегічного управління підприємствами легкої промисловості, сформовано рекомендації щодо їх використання в практиці підприємств. Аналіз використання креативних технологій в діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості здійснено за двома напрямками: характеристика діючої системи креативного менеджменту та пріоритетів розвитку креативного менеджменту підприємств легкої промисловості. Запропоновані оцінки ефекту від впровадження стратегії інноваційного розвитку підприємства легкої промисловості.

Ключові слова: креативні технології, креативний менеджмент, легка промисловість, стратегія інноваційного розвитку підприємства.

V. V. PAVLOV
Kyiv National University of Technologies and Design

THE APPLICATION OF CREATIVE TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

In article has been studied the state and prerequisites of application of creative technologies in the process of strategic management of the light industry enterprises, recommendations concerning their use in enterprises practice are formed. The analysis of creative technologies application in domestic light industry enterprises activity is carried out in two directions: the characteristic of operating creative management system and priorities of light industry enterprises development of creative management. Effect estimates from implementation of light industry enterprise innovative development strategy are offered.

Keywords: creative technologies, creative management, light industry, strategy of the enterprise innovative development.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями

Стрімкий розвиток процесів глобалізації і прагнення України інтегруватися до світової економічної спільноти вимагає глибокого переосмислення суті і рушійних сил формування і трансформації систем стратегічного управління вітчизняними підприємствами на макро- і мікрорівнях. Практика управління зарубіжними і вітчизняними підприємствами в динамічному ринковому середовищі вимагає формування нових підходів відносно створення моделі стратегічного управління підприємствами з позицій креативності [1; 4]. Актуальність вирішення цієї проблеми підтверджується також сучасними умовами ведення господарства, які обумовлюють необхідність адаптації вітчизняних підприємств до динамічної ринкової ситуації і стрімкої зміни конкурентного середовища.

Практичний аспект проблеми полягає в необхідності створення на усіх рівнях управління механізмів, які спонукали б до розробки та впровадження управлінських рішень на основі застосування креативних технологій з метою формування конкурентних переваг в привабливих і прибуткових для підприємств легкої промисловості сферах діяльності, виходячи з проблем та перспектив їх розвитку [3; 5]. Перелічені моменти, поряд з необхідністю дослідження стану та передумов застосування креативних технологій та формування рекомендацій щодо їх використання в процесі стратегічного управління

підприємствами легкої промисловості, обумовлюють актуальність проблематики та вибір теми та мети даної наукової статті.

Аналіз досліджень і публікацій

Застосування креативних технологій в процесі формування та реалізації стратегії розвитку вітчизняних підприємств легкої промисловості потребує використання науково обґрунтованих підходів і механізмів, представлених в роботах закордонних, зокрема Е. Андерсена, Дж. С. Меткалфа, Р. Нельсона, П. Стонемана та ін. вітчизняних, таких як А.М. Єрмола, Н.В. Савіцька, С. Князь, Д. Зінкевич, В.І. Бокій, К.С. Шапошников.

Науковцями зроблено суттєвий внесок у дослідження проблем формування, впровадження, розвитку креативних технологій в діяльності підприємств, проте існують проблеми використання креативних технологій на підприємствах конкретних галузей економіки, зокрема – легкої промисловості, які залишаються дотепер не відображеними і не опрацьованими. Саме це спонукає до проведення додаткових досліджень стосовно застосування креативних технологій в процесі стратегічного управління підприємствами легкої промисловості.

Метою статті є дослідження стану та передумов застосування креативних технологій.

Викладення матеріалу та результати

Креативну діяльність підприємств (їх структурних підрозділів, працівників, керівництва) доцільно розглядати як таку, що покликана нарощувати додану ринкову вартість підприємства та посилювати його ринкові позиції за рахунок впровадження інновацій. Вона спрямована на інновації і постійні удосконалення, співпрацю між підприємствами у виробничих питаннях і розширення бази інноваційної діяльності, а також передбачає постійну взаємозалежність і зміну суті взаємовідносин між партнерами, розвиток застосування креативних технологій на сучасній мотиваційній основі.

Важливість розробки моделей формування, використання і розвитку креативних технологій витікає з того, що вони значною мірою визначають структуру, масштаби і темпи інноваційного розвитку як підприємства, так і країни в цілому і окремих її регіонів. У процесі взаємодії між складовими частинами креативних технологій можна виділити прямий і зворотній зв'язок.

Прямий зв'язок визначає залежність креативних технологій в управлінні та їх потенціалу від розвитку матеріального виробництва і характеризується:

– залежністю вибору основних напрямків формування управлінських рішень, що здійснюються шляхом застосування креативних технологій, від рівня і потреб матеріального виробництва;

– величиною витрат, яку суспільство може виділити в даний момент в сферу науки;

– кількістю працівників, зокрема – управлінців, які можуть бути залучені до креативної діяльності з розробки управлінських рішень.

Зворотний зв'язок показує залежність матеріального виробництва від величини потенціалу креативних технологій в управлінні і характеризується:

– впливом досліджень і креативних розробок на предмети праці та процеси управління на підприємстві;

– створенням на основі креативних розробок в сфері управління розробок нових методів та підходів до управління підприємством;

– зміною місця людини в процесі виробництва та управління.

Для вирішення проблеми забезпечення розвитку підприємств легкої промисловості України на інноваційній основі нами пропонується підхід відносно формування управлінського потенціалу як основного елементу системи управління стратегічним потенціалом. Головною цільовою спрямованістю креативного потенціалу управлінської команди як чинник загального керівництва є забезпечення динамічного розвитку підприємств шляхом збалансованого підходу до формування стратегії розвитку підприємства [6; 7]. Лише таким чином можливо забезпечити системний синергетичний ефект, кількісні і якісні параметри якого визначатимуться:

– рівнем сформованості управлінської команди, її інтегрованої компетентності, гнучкості і реакції на зміни в зовнішньому середовищі;

– спрямуванням діяльності на реалізацію стратегічних можливостей;

– швидкістю адаптації до змін в зовнішньому середовищі.

Характеризуючи сутність та зміст управління розробкою та застосуванням креативних технологій на підприємстві, на думку автора статті, в процесі управління слід виділити три головні компоненти (рис. 1): формування – використання – розвиток інноваційного потенціалу підприємства завдяки використанню креативних технологій. Управління за цими компонентами пов’язане з виявленням тенденцій зміни креативності діяльності підприємства, що має наслідком певний результат у вигляді впроваджених креативних ідей та рішень, передусім інноваційного характеру.

Важливою складовою системи креативного менеджменту, в межах якої застосовуються певні креативні технології, є підсистема оцінки ефективності як певних креативних технологій, конкретних креативних ідей, так і всієї сукупності технологій і ідей, що застосовуються (генеруються) співробітниками підприємства. Зрештою, оцінка цієї сукупності визначає оцінку всієї креативної діяльності на підприємстві.



Рис. 1. Компоненти, що характеризують зміст процесу управління розробкою та застосуванням креативних технологій на підприємстві

Автором статті проведено аналіз використання креативних технологій діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості шляхом опитування серед керівників та провідних фахівців 20-ти підприємств легкої промисловості України (які обирались у порядку здійснення малої випадкової безповторної вибірки зі всієї сукупності підприємств легкої промисловості України) з метою характеристики системи креативного менеджменту підприємств легкої промисловості (з огляду на оцінку ними діяльності підприємств, на яких вони працюють).

Опитування передбачало оцінку критеріїв, які характеризують систему креативного менеджменту підприємства респондентами за п’ятибальною системою прогресивним способом. При оцінці результатів малої випадкової безповторної вибірки підприємств з усієї сукупності підприємств легкої промисловості країни величина генеральної дисперсії в розрахунках не розглядається [2, с. 332]. Для визначення можливих меж помилки користуються критерієм Стьюдента [2, с. 332]. Для вибірки з 20-и підприємств з коефіцієнтом довіри 2 можна говорити про те, що характеристика системи креативного менеджменту всієї сукупності підприємств легкої промисловості країни може бути здійснена з вірогідністю 94%. Оцінка проводилась шляхом опитування 50 респондентів (з тих, що працюють на 20-и обраних підприємствах) за двома напрямками дослідження: характеристика діючої системи креативного менеджменту підприємств за певними критеріями; характеристика пріоритетів розвитку креативного менеджменту підприємств за певними критеріями. В першому випадку оцінюється поточний стан системи креативного менеджменту, в другому – важливість того чи іншого критерію для покращення ситуації з креативним менеджментом.

Результати дослідження представлено у табл. 1 та 2.

Ступінь репрезентативності дослідження, що має характеризувати якість та неупередженість проведеного опитування,оцінювався з застосуванням критерію Стьюдента [8, с. 177–181, с. 224–227]. Результати порівняння значення t із значенням критерію Стьюдента дають можливість стверджувати, що дослідження проводилось якісно і оцінка думок опитуваних стосовно предмету дослідження цілком може бути використаною для формування статистичного висновку.

Проведене дослідження показало, що в цілому систему креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни можна назвати задовільною, проте вона потребує суттєвого розвитку. Найпроблемнішими є:

– розвиток комунікацій;

– продуктивність суб’єктів у системі креативного менеджменту;

– освіченість суб’єктів у системі креативного менеджменту.

Найпріоритетнішими напрямками, що найсуттєвіше впливатимуть на розвиток креативного менеджменту підприємств легкої промисловості України, вважаються:

– оновлення цілей в системі креативного менеджменту;

– реалізація цілей в системі креативного менеджменту;

– інтенсивність реалізації креативних ідей.

Таблиця 1

Результати оцінки системи креативного менеджменту підприємств легкої промисловості (характеристика діючої системи креативного менеджменту)

Критерії, що характеризують систему креативного менеджменту підприємства	Бали					Середньозважена
	1	2	3	4	5	
Узгодженість цілей в системі креативного менеджменту	2	7	15	9	17	**3,64**
Реалізація цілей в системі креативного менеджменту	3	6	9	10	22	**3,84**
Частота оновлення цілей в системі креативного менеджменту	3	5	6	18	18	**3,86**
Освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту	3	7	13	13	14	**3,56**
Продуктивність суб'єктів у системі креативного менеджменту	5	6	10	16	13	**3,52**
Дисциплінованість суб'єктів у системі креативного менеджменту	4	4	14	10	18	**3,68**
Інтенсивність реалізації креативних ідей	1	4	12	13	20	**3,94**
Інтенсивність процесу прийняття креативних рішень	2	7	13	9	19	**3,72**
Раціональність креативних рішень	3	5	8	18	16	**3,78**
Повнота інформаційного забезпечення суб'єктів управління в креативному менеджменті	1	10	10	9	20	**3,74**
Ступінь розвитку комунікацій в системі креативного менеджменту	2	9	14	12	13	**3,50**
Середнє значення						**3,71**

Таблиця 2

Результати оцінки системи креативного менеджменту підприємств легкої промисловості (характеристика пріоритетів розвитку креативного менеджменту)

Критерії, що характеризують систему креативного менеджменту підприємства	Бали					Середньозважена
	1	2	3	4	5	
Узгодженість цілей в системі креативного менеджменту	0	9	15	6	20	**3,74**
Реалізація цілей в системі креативного менеджменту	5	6	6	10	23	**3,80**
Частота оновлення цілей в системі креативного менеджменту	3	3	6	18	20	**3,98**
Освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту	3	7	13	13	14	**3,56**
Продуктивність суб'єктів у системі креативного менеджменту	5	6	10	16	13	**3,52**
Дисциплінованість суб'єктів у системі креативного менеджменту	4	4	14	8	20	**3,72**
Інтенсивність реалізації креативних ідей	1	4	12	13	20	**3,94**
Інтенсивність процесу прийняття креативних рішень	3	7	13	9	18	**3,64**
Раціональність креативних рішень	3	5	8	18	16	**3,78**
Повнота інформаційного забезпечення суб'єктів управління в креативному менеджменті	1	10	10	8	21	**3,76**
Ступінь розвитку комунікацій в системі креативного менеджменту	2	8	11	16	13	**3,60**
Середнє значення						**3,73**

Отже, можна говорити про те, що для підприємств легкої промисловості дуже важливо мати чітко окреслені, зрозумілі цілі в системі креативного менеджменту, та чіткий план, механізми, інструменти та інтенсивність щодо виконання цих цілей. Всі інші критерії також є важливими, але в значній мірі похідними від головного – якісного виконання поставленої мети.

На основі даного дослідження та аналізу діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості, здійсненого іншими дослідниками [3; 5] автором даної статті було сформовано висновок про важливість

прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо удосконалення чинних систем креативного менеджменту. Серед причин, що це обумовили, автор виділяє наступні:

– перевищення витрат на утримання системи креативного менеджменту над ефектами від реалізації креативних рішень (про що свідчить поточна несприятлива динаміка комплексу);

– виявлення факту зниження попиту на продукцію підприємства через високі ціни, низьку якість або перенасиченість ринку (про що свідчить поточна несприятлива динаміка комплексу);

– виявлення обставин, які сприяють зростанню продуктивності праці розробників креативних ідей і рішень (про це свідчить позитивний досвід закордонних підприємств легкої промисловості);

– нездатність суб'єктів, залучених до креативних пошуків, продукувати креативні ідеї (про що свідчить незначна кількість реалізованих креативних рішень, відсутність як такого розуміння у керівників важливості креативного менеджменту на підприємстві);

– непридатність креативних ідей до впровадження (викликана частіше за все низькою матеріальною мотивацією співробітників до реалізації ефективних креативних ідей).

Так, у переважної більшості з 20-ти досліджуваних підприємств легкої промисловості структури управління майже не змінювалися протягом десятиліть. Вони є стабільними. Майже відсутні організаційні структури управління маркетингового, логістичного, а також програмно-цільового і стратегічного спрямування. Низький рівень організаційного клімату і управлінського профілю стосується: типу управлінського профілю; типу структури управління; організаційного клімату; кадрового потенціалу.

Висновки

Таким чином, в цілому система креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни потребує суттєвого розвитку. Найпроблемнішими є розвиток комунікацій; продуктивність суб'єктів у системі креативного менеджменту; освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту. Найпріоритетнішими напрямами, що найсуттєвіше впливатимуть на розвиток креативного менеджменту підприємств легкої промисловості України, вважаються оновлення цілей в системі креативного менеджменту; реалізація цілей в системі креативного менеджменту; інтенсивність реалізації креативних ідей.

Дослідження даної роботи показали, що управлінські рішення щодо удосконалення чинних систем креативного менеджменту є найрезультативнішими, якщо вони реалізовуються не як разовий акт, а в межах певної стратегії розвитку.

Вдосконалення методів формування, використання, оцінки, а також механізмів розвитку і підвищення потенціалу застосування креативних технологій на підприємстві має важливе значення для обґрунтування стратегій розвитку підприємства, розробки комплексу науково-технічних і інноваційних програм, успішної діяльності створюваних креативних груп.

Література

1. Бокій В.І. Сутність креативних технологій на сучасному етапі економічного розвитку / В.І. Бокій, В.В. Павлов // Вісник КНУТД. – 2012. – № 3. – С. 216–221.

2. Калинина В.Н. Математическая статистика : [учеб. для техникумов] / В.Н. Калинина, В.Ф. Панкин. – [2-е изд., стер.]. – М. : Высш. шк., 1998. – 336 с.

3. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості / З.Е. Касьян // Вісник КНУТД. – 2012. – № 2. – С. 168–172.

4. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.7. – С. 360–364.

5. Мазаракі А. Легка промисловість України : стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 5–13.

6. Молоканова В.М. Проблеми реалізації інноваційних проектів в умовах діючого підприємства / В.М. Молоканова // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – 2006. – № 3 (19). – С. 23–27.

7. Савіцька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 301–308.

8. Теория статистики : [учебник] / Под ред. Р.А. Шмойловой. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 416 с.

References

1. Bokiy Century I. the Essence of creative technologies on the modern stage of economic development. I. Bokiy, Century Century Pavlov // Bulletin of KNUTD. - 2012. №3. P. 216-221.

2. Kalinina Century N. Mathematical statistics: Textbook. For technical schools. - 2-e Ed., erased. / Century. N. Kalinina, V. F. Pankin - M: The High. SHK., 1998. - 336 P.

3. Kasyan C. E. Analysis and formation of the components of the innovation activity of enterprises of light industry / C. E. Kasyan // Bulletin of KNUTD. 2012. №2. P.168-172.

4. Lytvyn I. Century Features search for innovative ideas in the system of creative management / I. Century Lytvyn // Scientific Bulletin of NLTU Ukraine. - 2011. - Vol . 21.7. - P. 360-364.

5. Mazaraki A. Light industry in Ukraine : state, problems of export and import of goods / A. Mazaraki, I. Melnik Century Изовит // Bulletin of KNTEU. - 2011. - № 3. - P. 5-13.
6. Molokanova A. M. Problems of realization of innovative projects in the conditions of operating enterprise. M. Молоканова // project Management: the St. Sciences. other - 2006. - №3(19).-P.23-27.
7. Savitskaya N. Century Essence of the creative potential of the enterprise / N. Century Savitskaya // Scientific Bulletin of НЛТУ Ukraine. - 2011. - Vol. 21.6. - P. 301-308.
8. Theory of statistics: Textbook / edited by prof R.A. Shmoylova. - M: Finance and statistics, 1996. - 416 P.

Надійшла 24.02.2014; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 338.45:334.78

В. П. ХОРОЛЬСЬКИЙ
Криворізький національний університет
Ю. М. БУРЛАКОВА
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОЇ ТЕОРІЇ

Розглянуто питання управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємств гірничо-металургійного комплексу на основі побудованих моделей оцінки якості корпоративного управління і рівня корпоративної соціальної відповідальності. В роботі одержаний стійкий взаємозв'язок впливів якості корпоративного управління і рівня корпоративної соціальної відповідальності на фінансову ефективність роботи підприємства в умовах зміни зовнішнього середовища. Доведено, що стейкхолдерська теорія визначає розвиток корпоративної соціальної відповідальності підприємств гірничо-металургійного комплексу в сфері оцінки її впливу на інноваційну, екологічну, технологічну, соціальну складові стратегічного розвитку регіону до 2030 року.
Ключові слова: відповідальність, кластер, матриця, кореляція, змінні.

V. P. KHOROLSKIJ
National University of Kryvyi Rih, Ukraine
J. M. BURLAKOVA
National University of Economy, Kyiv

MANAGEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES OF MINING AND METALLURGICAL COMPLEX ON THE BASIS OF THEORY OF STAKEHOLDERS

Considered the issues of corporate social responsibility management of enterprises of mining-metallurgical complex on the basis of the constructed models of estimation of quality of corporate management and level of corporate social responsibility. The work received a steady relationship influences the quality of corporate management and level of corporate social responsibility on the financial efficiency of the enterprise in the conditions of changes in the external environment. It is proved that theory of stakeholders determines the development of corporate social responsibility of enterprises of mining-metallurgical complex in the sphere of estimation of influence on innovation, environmental, technological, social components of the strategic development of the region before 2030.
Keywords: responsibility, cluster, matrix, correlation, variables.

Вступ

Корпоративна соціальна відповідальність підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) – це сукупний обов'язок власників, менеджменту, стейкхолдерів (зацікавлених груп) щодо своєчасного прийняття рішень в створенні конкурентних переваг і операційних можливостей, інноваційно-інвестиційної діяльності корпоративних підприємств та захисту навколишнього середовища.

Корпоративні підприємства ГМК України, що працюють в умовах високої конкуренції з боку російських виробників високоякісної залізорудної продукції (концентратів, обкотишів, агломерату, аглоруди), вимушені створювати інноваційні програми розвитку комплексу до 2030 року щодо збільшення показників якості продукції, її конкурентоспроможності, ліквідності та прийняття стратегічних інвестиційних рішень в сфері комплексної розробки сировинних ресурсів Криворіжжя [1].

В наукових працях авторів [2], [3] корпоративна соціальна відповідальність тісно пов'язана з траєкторією розвитку публічного акціонерного товариства (ПАТ) ГМК і впливу стейкхолдерів на його інноваційний розвиток.

Менеджери підприємств ГМК в розроблених стратегіях інноваційного розвитку почали враховувати концепцію корпоративної соціальної відповідальності [4]. Ця концепція спрямована на досягнення стійкого корпоративного розвитку підприємств ГМК до 2030 року за рахунок ефективного використання криворізьких родовищ залізних кварцитів і підвищення ресурсозбереження [5].

Тому виникає об'єктивна необхідність дослідити роль корпоративної соціальної відповідальності в системі управління підприємством на довгостроковому періоді його стратегічного розвитку.

Теоретичні та практичні положення в сфері корпоративної соціальної відповідальності розглянуті в роботах закордонних авторів: І. Ансоффа [6], П. Дракера [7], Д.Карнегі [8], Ф. Котлера [9], М. Мескона [10], М. Портера [11], М. Фрідмана [12], Р. Дафта [13] та ін.

Значний вклад в рішення проблеми внесли вітчизняні дослідники: В. Кашин [14], Л. Грицина [15], Р. Краплич [16], О. Лазаренко [17], М. Саприкіна [18], О. Степанова [19] та ін., в яких розглянуті питання оцінки впливу корпоративної соціальної відповідальності на розвиток підприємств з врахуванням зацікавлених груп (стейкхолдерів).

Постановка завдання

Метою статті є дослідження та побудова моделей взаємозв'язку між рівнем корпоративної соціальної відповідальності і якістю корпоративного управління (ЯКУ) та їх впливу на вартісні показники підприємств ГМК.

Експериментальна частина

Дослідження розпочнемо з доведення двох наступних гіпотез.

Гіпотеза 1: Між рівнем соціальної відповідальності і якістю корпоративного управління існує взаємозв'язок, який має нелінійну характеристику та впливає на ринкову вартість підприємства.

Гіпотеза 2. Сумісний вплив корпоративної соціальної відповідальності і якості корпоративного управління на фінансову ефективність публічного акціонерного товариства (ПАТ) має характер динамічної Парето-ефективної рівноваги. Дана гіпотеза базується на уявленні про конкурентний характер корпоративного управління.

Під якістю корпоративного управління будемо розуміти рівень захисту прав акціонерів відносно ринкових і галузевих стандартів, а також еталонні показники з кращої практики в даній сфері. В той же час, під рівнем соціальної відповідальності ПАТ в інструментальному плані будемо розуміти віддзеркалення стану захисту прав інших нефінансових груп, зацікавлених в роботі підприємств ГМК на території міста та регіону (Дніпропетровської області).

Наведені нижче результати досліджень проведені на матеріалах корпоративних підприємств Групи МетІнвест та ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», які розпочали створювати програми інноваційного розвитку до 2030 року.

Інноваційна стратегія сталого розвитку підприємств ГМК до 2030 року дозволяє не лише вивести на передові рубежі гірничу та металургійну галузі, а й суттєво змінити негативний вплив потужних виробництв на довкілля. Для цього у регіоні впроваджуються безпечні, інноваційні технології виробництва високоякісної продукції, технології енергозбереження та підвищення екологічної безпеки підприємств ГМК.

З метою перевірки гіпотез в роботі будемо використовувати комбінацію методів стандартної множинної регресії, на основі методу найменших квадратів (регресії МНК), експертного та кластерного аналізу [20].

Для більш точної оцінки впливу різних чинників на КСВ будемо використовувати як статистичну інформацію так і експертну. Для оцінки меж КСВ використаємо кластерний аналіз на прикладі криворізьких корпоративних підприємств групи «МЕТІНВЕСТ».

За методикою автора [20] генеральну сукупність даних підприємств Групи Метінвест розділено на три кластери:

Кластер К1, відповідає генеральній сукупності за рівнем соціальної відповідальності, до якого віднесені підприємства, рівень соціальної відповідальності яких перевищує одне стандартне відхилення від середнього значення в межах відповідного року;

Кластер 2 К2 – відповідає генеральній сукупності за рівнем соціальної відповідальності тих підприємств Групи Метінвест, рівень соціальної відповідальності яких коливається в межах одного стандартного відхилення від середньорічного значення щодо вибірки;

В третій Кластер К3 були включені підприємства Групи Метінвест, рівень соціальної відповідальності яких нижче одного стандартного відхилення від середньорічного значення.

Аналогічна кластеризація генеральної сукупності проведена в залежності від якості корпоративного управління і, відповідно, були виділені кластери КК1, КК2, КК3.

З метою багатоваріантного аналізу були сформовані по 2 даммі-змінні (фіктивні змінні), які є додатковими до кожного із основних цільових показників.

Комплекс даммі-змінних у відношенні до рівня соціальної відповідальності був визначений наступним чином:

$$dumKCB^{K1} = \begin{cases} KCB_i, \ якщо \ ЯКУ_i \in K1, \\ 0, \ якщо \ ЯКУ_i \notin K1 \end{cases} \quad i = 1,...,N; \tag{1}$$

$$dumKCB^{K3} = \begin{cases} KCB_i, \ якщо \ ЯКУ_i \in K3, \\ 0, \ якщо \ ЯКУ_i \notin K3 \end{cases} \quad i = 1,...,N; \tag{2}$$

де $dumКСВ^{К1}$, $dumКСВ^{К3}$ – даммі-змінні показника рівня соціальної відповідальності, що визначені для кластерів 1, 3 з високою та низькою якістю корпоративного управління відповідно; $КСВ_i$ – показник рівня соціальної відповідальності для *i*-го корпоративного підприємства Групи Метінвест; $ЯКУ_i$ – показник якості корпоративного управління для *i*-підприємств у виборці; КК1, КК3 – кластери з високою та низькою якістю корпоративного управління відповідно; N – обсяг генеральної сукупності.

Аналогічно були визначені даммі-змінні, які характеризують показник якості корпоративного управління:

$$dumЯКУ_i^{КК1} = \begin{cases} ЯКУ_i, \ якщо \ КСВ_i \in \ КК1, \\ 0, \ якщо \ КСВ_i \notin \ КК1 \end{cases} \quad i = 1,...,N; \tag{3}$$

$$dumЯКУ_i^{КК3} = \begin{cases} ЯКУ_i, \ якщо \ КСВ_i \in \ КК3, \\ 0, \ якщо \ КСВ_i \notin \ КК3 \end{cases} \quad i = 1,...,N; \tag{4}$$

де $dumЯКУ_i^{КК1}$, $dumЯКУ_i^{КК3}$ – даммі-змінні якості корпоративного управління, визначені для кластерів з високим та низьким рівнями соціальної відповідальності відповідно; $ЯКУ_i$ - показник якості корпоративного управління для *i*-підприємства із Групи Метінвест з вибірки; К1, К3 – кластери з високим і низьким рівнями соціальної відповідальності відповідно; N – обсяг генеральної сукупності.

Для перевірки гіпотез 1, 2 були сформульовані наступні рівняння регресії МНК:

$$КСВ_{i_1} = a_0 + a_1 ЯКУ_i + a_2 dumЯКУ_i^{К1} + a_3 dumЯКУ_i^{К3} + \varepsilon, \tag{5}$$

$$ЯКУ_{i_2} = a_0 + a_1 КСВ_i + a_2 dumКСВ_i^{К1} + a_3 dumКСВ_i^{К3} + \varepsilon, \tag{6}$$

$$ФЕ_{i_3} = a_0 + a_1 Мкап_i + a_2 ФВаж_i + a_3 ДДАК_i + a_4 EBITDA_i + a_5 dumЯКУ_i^{К1} + a_6 dumЯКУ_i^{К3} + \varepsilon, \tag{7}$$

$$ФЕ_{i_4} = a_0 + a_1 Мкап_i + a_2 ФВаж_i + a_3 ДДАК_i + a_4 EBITDA_i + a_5 dumКСВ_i^{К1} + a_6 dumКСВ_i^{К3} + \varepsilon, \tag{8}$$

В цих рівняннях в якості залежної змінної $ФЕ_i$, яка віддзеркалює фінансову ефективність корпоративного підприємства, був нами використаний показник інвестиційного потенціалу – коефіцієнт Q Тобінга, відповідно до одного із розповсюджених варіантів трактування (наведених в табл. 1).

Таблиця 1

Опис змінних

Змінна	Опис / формулювання
ЯКУ (Y_1)	Показник якості корпоративного управління (%), оцінений експертним шляхом на основі зростання вартості акцій підприємств Групи Метінвест
КСВ (Y_2)	Показник рівня соціальної відповідальності, розрахований експертним шляхом для підприємств Групи Метінвест
$dumКСВ^{К1}$ (X_1)	Даммі-змінна рівня соціальної відповідальності, визначена для підвибірки з високою якістю корпоративного управління (в межах від 85% до 98%)
$dumКСВ^{К3}$ (X_2)	Даммі-змінна рівня соціальної відповідальності, визначена для підвибірок з низькою якістю корпоративного управління (в межах від 15% до 28%)
$dumЯКУ^{КК1}$ (X_3)	Даммі-змінна якості корпоративного управління, визначена для підвибірки з високим рівнем соціальної відповідальності (в межах від 85% до 98%)
$dumЯКУ^{КК3}$ (X_4)	Даммі-змінна якості корпоративного управління, визначена для підвибірки з низьким рівнем соціальної відповідальності (в межах від 15% до 28%)
Tobin's Q (X_5)	Коефіцієнт Q Тобінга = (бухгалтерська вартість активів – бухгалтерська вартість звичайних акцій – відкладені податкові активи + ринкова вартість звичайних акцій) / бухгалтерська вартість активів
МКап (X_6)	Ринкова вартість звичайних акцій підприємства, млн. грн.
Ln *МКап* (X_7)	Натуральний логарифм показника ринкової капіталізації (в млн грн.) МКап
ФВаж (X_8)	Відношення ринкової вартості сукупного боргу до ринкової вартості звичайних акцій
ДДАК (X_9)	Дивідендна дохідність акціонерного капіталу підприємства (dividend yield), відношення дивідендів на одну акцію до ринкової вартості акцій
EBITDA (X_{10})	+ Валовий обсяг продажів – податок з продажів – НДВ = Чистому обсягу продажів – собівартість реалізованої продукції = Валовому доходу підприємства – Торгівельні загальні та адміністративні затрати = EBITDA (прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації)

Параметр $Мкап_i$ представляє собою натуральний логарифм ринкової капіталізації корпоративного підприємства (в млн. грн.) і введений в модель для зменшення впливу масштабу підприємства на результати регресії;

$ФВаж_i$ – показник фінансового важеля, який для нашої наукової роботи розрахований як відношення ринкової сукупного боргу до ринкової вартості акціонерного капіталу і дозволяє оцінити вплив кредитного навантаження і фінансової політики підприємства на її інвестиційний потенціал;

показник $ДДАК_i$ – віддзеркалює дивідендну дохідність акціонерного потенціалу (dividend yield) і характеризує дивідендну політику підприємства, яка суттєвим чином впливає на довгостроковий інвестиційний потенціал;

$EBITDA_i$ – економічний сенс цієї змінної полягає в тому, що даний параметр є доподатковим прибутком, який підприємство може одержати не маючи боргу (тобто, коли підприємство фінансується виключно із власних засобів) без врахування амортизаційних відрахувань. EBITDA є найбільш вірним чинником ефективності роботи операційного менеджменту [11], а тому EBITDA активно використовується інвесторами для оцінки ефективності оперативного управління підприємством;

ε – параметр помилки.

Включення в регресійні рівняння даммі-змінних рівня корпоративної соціальної відповідальності ($dumКСВ^{К1}$, $dumКСВ^{К3}$) і якості корпоративного управління ($dumЯКУ^{К1}$, $dumЯКУ^{К3}$) дозволяє оцінити наявність модеруючого ефекту одного параметру з показником фінансової ефективності. Присутність існуючої різниці в кореляційному взаємозв'язку між залежною змінною моделі і різними даммі-змінними будуть лише свідчити про наявність даного модеруючого ефекту, напрямок якого дозволить підтвердити або спростовувати наші гіпотези.

Для цього спочатку проведемо аналіз парних кореляційних залежностей, наведених в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця парних кореляцій між змінними

n_0	Змінні	Y_1	Y_2	Y_3	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
Y_1	*ЯКУ*	**1**	0,62	0,71	0,28	-0,26	0,29	0,24	0,69	0,52	0,48	0,43	0,54	0,62
Y_2	*КСВ*	0,62	**1**	0,57	0,12	0,18	0,21	0,23	0,57	0,54	0,48	0,61	0,59	0,53
Y_3	*ФЕ*	0,71	0,57	**1**	0,18	0,19	0,14	0,17	0,53	0,58	0,51	0,62	0,61	0,57
x_1	$dumКСВ^{К1}$	0,28	0,12	0,18	**1**	0	0	0,13	0,18	0,29	0,31	0,29	0,34	0,41
x_2	$dumКСВ^{К3}$	-0,26	0,18	0,19	0	**1**	0,14	0,18	0,21	0,22	0,30	0,28	0,31	0,38
x_3	$dumЯКУ^{КК1}$	0,29	0,21	0,14	0	0,14	**1**	0	0,39	0,41	0,38	0,43	0,46	0,52
x_4	$dumЯКУ^{КК3}$	0,24	0,23	0,17	0,13	0,18	0	**1**	0,37	0,39	0,38	0,42	0,47	0,51
x_5	*Tobin's Q*	0,64	0,57	0,53	0,18	0,21	0,39	0,37	**1**	0,62	0,61	0,71	0,72	0,81
x_6	*МКап*	0,52	0,54	0,58	0,29	0,22	0,41	0,39	0,62	**1**	0,91	0,82	0,80	0,84
x_7	Ln *МКап*	0,48	0,48	0,51	0,31	0,30	0,38	0,38	0,61	0,91	**1**	0,78	0,79	0,81
x_8	*ФВаж*	0,43	0,61	0,62	0,29	0,28	0,43	0,42	0,71	0,82	0,78	**1**	0,79	0,80
x_9	*ДДАК*	0,54	0,59	0,61	0,34	0,31	0,46	0,47	0,72	0,80	0,79	0,79	**1**	0,81
x_{10}	*EBITDA*	0,62	0,53	0,57	0,41	0,38	0,52	0,51	0,81	0,84	0,81	0,80	0,81	**1**

В процесі аналізу одержаних результатів доведено, що змінна корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) позитивно корелює з показником інвестиційного потенціалу підприємства $Tobin's\ Q$. В той же час, даммі-змінна $dumКСВ_i^{К1}$ позитивно корельована з показником якості корпоративного управління ЯКУ, тоді як даммі-змінна $dumКСВ_i^{К3}$ показує зворотну залежність. В ході досліджень також доведено, що функція залежності між рівнем соціальної відповідальності і якості корпоративного управління має від'ємний нахил – при низькому рівні соціальної відповідальності, тобто ми одержали U–залежність. Ця залежність підтверджується загальною тенденцією коливань середніх значень змінної якості корпоративного управління ($ЯКУ_i$) в розрізі трьох кластерів підвибірок генеральної сукупності щодо рівня корпоративної соціальної відповідальності. Це підтверджується значенням t-статистики, яка знаходиться на достатньому рівні. В той же час ми маємо значний рівень коефіцієнта кореляції (0,64) якості корпоративного управління ($ЯКУ_i$) з параметром $Tobin's\ Q$. Якість корпоративного управління ($ЯКУ$) позитивно корелює зі змінними відповідно $x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}$. З теорії корпоративного управління відомо, що при збільшенні ринкових вартісних параметрів простої акції, збільшується ринкова

капіталізація корпоративного підприємства тобто збільшується фінансовий важіль, а отже і дивідендна доходність акціонерного капіталу. Така пропорційна залежність спонукає акціонерів та зацікавлених груп до тісної взаємодії з точки зору дивідендної політики, бренду підприємства та соціального партнерства.

В той же час, одноваріантний аналіз демонструє змішані результати. Змінна корпоративної соціальної відповідальності КСВ позитивно і статично значимо корельована з показником інвестиційного потенціалу корпоративного підприємства (КП) $Tobin's\ Q$, а порівняння середніх по підвибіркам також підтверджує прямий кореляційний зв'язок між змінними КСВ і $Tobin's\ Q$. Даммі-змінна $dumKCB_i$ позитивно корельована з показником якості корпоративного управління $ЯКУ_i$, тоді як даммі-змінна $dumKCB^{k1}$ показує зворотню кореляційну залежність. На даному етапі досліджень це свідчить на користь запропонованої гіпотези 1: можливо припустити, що функція залежності між рівнем соціальної відповідальності і якістю корпоративного управління має від'ємний нахил при низькому позитивному рівні соціальної відповідальності. Тобто маємо U-подібну залежність (при лінійному взаємозв'язку знак залишався б позитивним). Ця залежність підтверджується загальною тенденцією зміни середніх значень змінної якості корпоративного управління ($ЯКУ_i$) у розрізі трьох підвибірок генеральної сукупності по рівню соціальної відповідальності. В нашому випадку t-статистика знаходиться на проблемному рівні значимості, хоч тест Левена на гомогенність дисперсій в цілому дає задовільні значення лише для підвибірки з високим рівнем соціальної відповідальності.

В той же час в наших результатах значима залежність змінної якості корпоративного управління ($ЯКУ_i$) з параметром $Tobin's\ Q$ відсутня. Групування генеральної сукупності в залежності від рівня корпоративного управління показує відсутність будь-якого чіткого взаємозв'язку з рівнем соціальної відповідальності і змінними фінансової ефективності (тест Левена на гомогенність дисперсій в цілому демонструє незадовільні результати).

В цілому результати одноваріантного аналізу дозволяють підтримати гіпотезу 1 лише в квазіобласті досліджень, оскільки вплив на значимість і напрямок (знак) взаємоз'вязку між змінними $КСВ_i$ та $ЯКУ_i$ суттєво впливає лише групування генеральної сукупності по рівню соціальної відповідальності, про що свідчать результати наведених досліджень в таблицях 3 та 4. Даний факт спонукає до необхідності проведення більш детальних досліджень за допомогою багатофакторного регресійного аналізу. Така маніпуляція дає можливість оцінити вплив якості корпоративного управління на взаємозв'язок рівня соціальної відповідальності та фінансової ефективності підприємств Групи МЕТІНВЕСТ (ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК»), які є найбільш ефективними виробниками продукції, мають високу прибутковість та ліквідність і підприємства ВАТ «ПівдГЗК», яке у 2011–2012 рр. стало прибутковим і корпоративно відповідальним.

Таблиця 3

Залежність ЯКУ від рівня КСВ

Параметри	Підприємства		
	ПАТ «ПівнГЗК»	ПАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»
a_0	59,812	58,901	63,921
КСВ	-27,79	-29,21	-31,29
$dumKCB^{K1}$	+17,68	+16,92	+15,49
$dumKCB^{K3}$	-21,08	-20,98	-22,68
N	60	60	60
R^2	0,49	0,51	0,42

Таблиця 4

Залежність рівня КСВ від ЯКУ

Параметри	Підприємства		
	ПАТ «ПівнГЗК»	ПАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»
a_0	43,12	44,02	46,12
ЯКУ	-0,52	-0,58	-0,64
$dumЯКУ^{KK1}$	9,91	10,1	11,12
$dumЯКУ^{KK3}$	-10,21	-9,81	-7,95
N	60	60	60
R^2	0,62	0,61	0,59

Результати досліджень наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Вплив ЯКУ на взаємозв'язок рівня КСВ та фінансової ефективності

Параметри	Підприємства		
	ПАТ «ПівнГЗК»	ПАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»
a_0	29,224	31,384	11,232
x_1	0,95	0,98	1,00
x_2	0,98	0,96	0,98
x_5	1,481	1,492	1,281
x_6	1,002	0,981	0,956
x_7	1,021	1,120	0,891
x_8	-0,2801	-0,3211	-0,4232
x_9	-0,5781	-0,6011	-0,4810
x_{10}	0,9812	0,7809	0,6902
N	60	60	60
R^2	0,962	0,958	0,921

Ці результати підтверджені рядом емпіричних робіт та свідчать про те, що підприємства Групи МЕТІНВЕСТ, які мають сильні інвестиційні позиції та більш високі показники інноваційного потенціалу і операційної фінансової ефективності [21], ніж ВАТ «ПівдГЗК», яке працює в інших умовах інвестування та реструктуризації, а отже отримали значну перевагу щодо показників КСВ, ЯКУ. В процесі аналізу таблиць 2, 3, 4, 5 відстежується емпіричний взаємозв'язок між впливом якості корпоративного управління і рівнем корпоративної соціальної відповідальності на фінансову ефективність ПАТ Групи «МЕТІНВЕСТ», що може бути інтерпретоване як свідчення про те, що ринок позитивно сприймає вплив нефінансових стейкхолдерів на групи мажоритарних акціонерів та топ-менеджерів. Корпоративне підприємство (ВАТ «ПівдГЗК») з більш низьким, ніж у конкурентів (ПАТ «ПівнГЗК», ПАТ «ІнГЗК», ПАТ «ЦГЗК») рівнем корпоративної соціальної відповідальності, що лише у післякризовий період почало виконувати ряд неявних соціальних витрат на розвиток прилеглих територій і соціального захисту населення, що проживає в Інгулецькому районі.

З врахуванням виявлених результатів дослідження можливо зробити висновок про те, що даний конкурентний процес у середньотерміновому періоді рухається до Парето-ефективної рівноваги, як і для окремого підприємства, так і для всього ринку в цілому, тобто у загально економічному плані являє собою гру з нульовою сумою.

Характер взаємного впливу якості корпоративного управління і рівня соціальної відповідальності на фінансову ефективність підприємств гірничо-рудного дивізіону фактично являє собою криву безпечності «ризик-доходність» для зовнішніх інвесторів, а оптимальною тактикою для них є мимікрія.

У зв'язку з цим, звертає на себе увагу той факт, що ефективне підвищення середньоринкового оптимуму у відношенні рівня соціальної відповідальності можливе лише при загальному зростанні якості життя, тобто при зміщенні всієї кривої безпечності і відповідних змін щодо очікування інвесторів.

Отже, дослідження показали, що ринок (інвестиційне товариство) сприймає баланс прав зацікавлених осіб (стейкхолдерів) підприємства як важливий фактор його інвестиційного потенціалу. При чому ринок відноситься до тієї чи іншої групи стейкхолдерів недискримінаційно, враховуючи реальний рівень її впливу на ПАТ. Тим самим ринок признає в якості носіїв залишкового ризику не лише акціонерів, але й інші групи зацікавлених осіб, при умові вкладення ними специфічного капіталу в ПАТ, достатнього рівня однорідності інтересів та потенційної можливості до кооперації щодо захисту території від техногенних явищ і зменшення впливу підприємств на навколишнє середовище.

Висновки

1. Взаємний вплив якості корпоративного управління і рівня корпоративної соціальної відповідальності на фінансову ефективність компанії (ПАТ, ВАТ) має характер динамічної Парето-ефективної рівноваги, яка забезпечується експропріацією контрольних прав однією групою зацікавлених осіб у інших груп.

2. Відхилення рівня соціальної відповідальності і якості корпоративного управління від середньоринкових (середньогалузевих) значень розцінюється ринком як фактор інвестицій з огляду можливого конфлікту зацікавлених груп. У зв'язку з цим оптимальною тактикою для ПАТ є мімікрія і стратегія «наслідуй лідера».

3. Взаємна залежність якості корпоративного управління, рівня соціальної відповідальності і фінансової ефективності представляє собою криву байдужості «ризик-доходність» для інвесторів.

Література

1. Хорольський В.П. Корпоратива соціальна відповідальність як фактор стійкого розвитку гірничо-металургійного кластеру регіону / В.П. Хорольський, Ю.М. Бурлакова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2013. – № 4. – Т.1. – С. 220–226.

2. Бурлакова Ю.М. Дослідження управління корпоративною соціальною відповідальністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» / Ю.М. Бурлакова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2013. – № 4. – Т.1. – С. 53–63.

3. Бурлакова Ю.М. Оцінка рівня корпоративної соціальної відповідальності підприємств гірничо-металургійного комплексу / Ю.М. Бурлакова // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч.– К. : КНЕУ, 2012. – Ч. 1. – С. 24–34.

4. Социальный отчет ООО «Метинвест Холдинг» 2009-2010 гг.: От рабочего места к местным сообществам. Донецк: Донецк-сити, 2010. 88с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.metinvestholding.com/ru/csr/annual_reports

5. Хорольський В.П. Стратегічне управління розвитком публічних акціонерних товариств групи «Метінвест» / О.С. Щекович, В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8 – С. 81–94.

6. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

7. Дракер П. Менеджмент: задачи, обязанности, практика / Дракер П. ; [пер. с англ.]. – М. : 2008. – 992 с.

8. Карнеги Э. Евангелие богатства / Карнеги Э. ; [пер. с англ.]. – 1899.

9. Kotler, Ph. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / Ph. Kotler, N. Lee (imprint). – Hoboken, N.J.: Wiley, 2005. – 307 p

10. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Федоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1992. – 701 с.

11. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Портер М. ; [пер. з англ.: А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998.

12. Friedman, M The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // The New York Times magazine, 1970.

13. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; [пер. с англ.]. – [6-е изд.]. – СПб. : Питер, 2008. – 864 с.

14. Кашин В. Матрица ЭСИСП: Методика оценки эффективности социальных инвестиций и социального партнерства / Кашин В., Нещадин А., Тульчинский Г. Успешные социальные инвестиции – вклад в будущее России С. 50–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.akadem-iap.ru/docs/book_matrix.pdf

15. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)»/ Л.А. Грицина. – Хмельницький, 2009. – 20 с.

16. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фундації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Краплич Р. – Рівне, 2005. – 74 с.

17. Посібник їз КСВ «Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності» / О. Лазаренко, Р. Колишко та ін. – К. : Видавництво «Енергія», 2008.

18. Саприкина М. Корпоративная социальная ответственность: не вширь, но вглубь [Электронный ресурс] / Саприкина М. – Режим доступа : http://kontrakty.ua/article/34079

19. Степанова О. Організаційно-економічні основи соціально відповідального управління промисловими підприємствами : дис. … канд. економ. наук за спеціальністю 08.00.04 : економіка та управління підприємствами (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво) / Степанова О. – Сумський державний університет, Суми , 2008.

20. Крамер Г. Математические методы статистики / Крамер Г. ; [пер. с англ.]. – Мир, М. : 1975. – с. 648.

21. Технико-экономические показатели горнодобывающих предприятий Украины 2009–2010 год: Сборник. – Кривой Рог : НИГРИ., 2011. – 305 с.

References

1. Khorolskyi V.P., Burlakova Yu.M. Korporatyva sotsialna vidpovidalnist yak faktor stiikoho rozvytku hirnycho-metalurhiinoho klasteru rehionu / V.P. Khorolskyi, Yu.M. Burlakova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, 2013, #4, T.1 S. 220-226

2. Burlakova Yu.M. Doslidzhennia upravlinnia korporatyvnoiu sotsialnoiu vidpovidalnistiu PAT «ArselorMittal Kryvyi Rih» // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, 2013, #4, T.1 S. 53-63

3. Burlakova Yu.M. Otsinka rivnia korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpryiemstv hirnycho-metalurhiinoho kompleksu / Yu.M. Burlakova // Formuvannia rynkovoi ekonomiky: zb. nauk. pr. – Spets. vyp. Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu: u 2 ch. – Ch. 1. – K. : KNEU, 2012. – S. 24-34.

4. Sotsyalnыi otchet OOO «Metynvest Kholdynh» 2009-2010 hh.: Ot rabocheho mesta k mestnым soobshchestvam. Donetsk:

Donetsk-syty, 2010. 88s. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.metinvestholding.com/ru/csr/annual_reports
5. Khorolskyi V.P. Stratehichne upravlinnia rozvytkom publichnykh aktsionernykh tovarystv hrupy «Metinvest» / O.S. Shchekovych, V.P. Khorolskyi, K.D. Khorolskyi // Aktualni problemy ekonomiky. 2013, #8 – S. 81-94.
6. Ansoff Y. Stratehycheskoe upravlenye / per. s anhl. – M.: Эkonomyka, 1989. – 519 s.
7. Draker P. Menedzhment: zadachy, obiazannosty, praktyka / per. s anhl. – M.: 2008. – 992 s.
8. Karnehy Э. Evanhelye bohatstva / per. s anhl. 1899
9. Kotler, Ph. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / Ph. Kotler, N. Lee (imprint). – Hoboken, N.J.: Wiley, 2005. – 307 p
10. Meskon M., Albert M., Fedoury F. Osnovы menedzhmenta / Per. s anhl. – M.: Delo, 1992. – 701 s.
11. Porter M. Stratehiia konkurentsii: Metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv / Per. z anhl.: A. Oliinyk, R. Skilskyi. – K.: Osnovy, 1998
12. Friedman, M The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // The New York Times magazine, 1970.
13. Daft R. Menedzhment. 6-e yzd. / Per. s anhl. – SPb.: Pyter, 2008. – 864 s.
14. Kashyn V., Neshchadyn A., Tulchynskyi H. Matrytsa ЭSYSP: Metodyka otsenky эffektyvnosty sotsyalnыkh ynvestytsyi y sotsyalnoho partnerstva / Uspeshnыe sotsyalnыe ynvestytsyy – vklad v budushchee Rossyy S. 50-60. - [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.akadem-iap.ru/docs/book_matrix.pdf
15. Hrytsyna L.A. Mekhanizm formuvannia korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v upravlinni pidpryiemstvom: avtoref. dys. Na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (mashynobuduvannia)»/ L.A. Hrytsyna. – Khmelnytskyi, 2009. – 20 s.
16. Kraplych R. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist ukrainskoho biznesu: Dosvid Fundatsii Ostrozkykh: Posibnyk dlia biznesu ta neprybutkovykh orhanizatsii. - Rivne, 2005. – 74 s.
17. Lazarenko O. Posibnyk yiz KSV «Bazova informatsiia z korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti» / O. Lazarenko, R. Kolyshko, ta in. – K.: Vydavnytstvo «Enerhiia», 2008.
18. Saprykyna M. Korporatyvnaia sotsyalnaia otvetstvennost: ne vshyr, no vhlub [Elektronnui resurs] Rezhym dostupa: http://kontrakty.ua/article/34079
19. Stepanova O. Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy sotsialno vidpovidalnoho upravlinnia promyslovymy pidpryiemstvamy: dysertatsiia na zdobuttia naukovoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (vyrobnytstvo mashyn ta ustatkuvannia; khimichne vyrobnytstvo). – Sumskyi derzhavnyi universytet, Sumy , 2008.
20. Kramer H. Matematycheskye metodы statystyky / Per. s anhl., Myr, M.: 1975, s. 648
21. Tekhnyko-ekonomycheskye pokazately hornodobuvaiushchykh predpryiatyi Ukraynu 2009-2010 hod: Sbornyk. – Kryvoi Roh: NYHRY., 2011. – 305 s.

Надійшла 01.03.2014; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

УДК 339.3

З. О. ДОБУШ
Львівська комерційна академія

ПРІОРИТЕТИ І ЗАСОБИ ПОСИЛЕННЯ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано актуальність проблеми забезпечення життєздатності вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі; визначено негативні кількісні та якісні характеристики, що засвідчують недостатній стан забезпечення життєздатності торговельного бізнесу; визначено пріоритети та сформовано сукупність засобів посилення життєздатності підприємств роздрібної торгівлі; обґрунтовано послідовність заходів зі зміцнення економічної безпеки суб'єктів роздрібної торгівлі.
Ключові слова: життєздатність, економічна безпека, підприємства роздрібної торгівлі, засоби і пріоритети.

Z. O. DOBUSH
Lviv Academy of Commerce

PRIORITIES AND MEANS OF ENHANCING THE VIABILITY OF RETAILERS

The author proved the actuality of the problem to ensure the viability of local retailers, defined negative quantitative and qualitative characteristics that prove insufficient condition to ensure the viability of the trading business; priorities and formed a set of tools enhance the viability of retailers; reasonable sequence of measures to strengthen the economic security of the retail business. Further improvement of the programming policy of retail trade enterprises in the field of sustainability needs to improve methods of evaluation of the level.
Keywords: sustainability, economic security, retailers, facilities and priorities.

Постановка задачі. Об'єктивними передумовами забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства виступають: складне фінансово-економічне середовище діяльності; інфляційні процеси та зменшення купівельної спроможності населення; недосконале конкурентне середовище з перешкодами доступу до ресурсів та ринків, прав діяльності; малокеровані процеси розвитку крупно форматних об'єктів торгівлі; надмірне та недосконале оподаткування бізнесу. Недостатньо контрольований та керований процес регулювання торгівлі може призвести до таких домінантних ризиків соціально-економічній безпеці держави, як критичне збільшення часток тіньового та необліковуваного секторів; послаблення системи державного регулювання і контролю на внутрішньому ринку; забезпечення населення товарами небезпечними для здоров'я та невисокого рівня якості; монополізація сфери розподілу товарів, а через це їх виробництва; надмірна залежність внутрішнього споживання від імпорту; нерівномірне постачання

споживчих товарів по території країни; уповільнення темпів внутрішнього виробництва.

Посилюється й залежність національних економік та їх секторів від кон'юнктури зовнішніх ринків та глобальної фінансово-економічної стабільності. Зростаюча нестабільність істотно актуалізувала попит на результати науково-прикладних досліджень у сфері національної безпеки та державної політики її гарантування на всіх рівнях ієрархії та відносин. Але в останні роки предмет наукових досліджень у сфері економічної безпеки все більше стосується вузькоспеціалізованих аспектів забезпечення життєздатності соціально-економічних систем різних рівнів. Одним з таких фокусів закономірно виступає економічна безпека підприємницького сектору національного господарства, адже від її забезпечення залежать зайнятість населення та якість життя, рівень інноваційного розвитку та конкурентоспроможності економіки, вирівняння просторово-структурних та територіальних деформацій розвитку і інвестиційної привабливості, демократизація суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми економіки та управління торговельним підприємством, в тому числі у сфері економічної безпеки, досліджуються у працях таких науковців, як Ю. Аванесов, В. Апопій [1], І. Бланк, Л. Брагін, Т. Васильців [2], А. Виноградський, Ю. Дайновський, Т. Данько, М. Дядюк, В. Загорський, Л. Лігоненко[3], А. Мазаракі, О. Мних, В. Точилін, Н. Ушакова, Т. Футало, Ф. Хміль.

Виділення невирішених частин. Важливо не лише визначити негативні кількісні та якісні характеристики, що засвідчують недостатній стан забезпечення життєздатності торговельного бізнесу, а обгрунтувати послідовність заходів зі зміцнення економічної безпеки суб'єктів роздрібної торгівлі.

Формулювання цілей. Метою статті є формування стратегічних пріоритетів і засобів посилення життєздатності підприємств роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Недостатнє наукове опрацювання проблеми економічної безпеки, ще не тривалий період її дослідження призвели до неузгодженості трактування сутності поняття «економічна безпека підприємств» та появи різноманітних підходів до її визначення, зокрема як: (1) здатності підприємств протидіяти ризикам, захищати та зберігати ресурси, активи, персонал, інформацію; (2) спроможності узгоджувати інтереси з іншими суб'єктами економічних відносин; (3) міри ефективності управління функціональними напрямами діяльності; (4) здатності прогнозувати головні характеристики розвитку підприємств; (5) рівня економічної незалежності, мінімально необхідної ефективності господарювання та наявності передумов до розвитку (або принаймні простого відтворення капіталу).

Отже, зробимо висновок, що економічна безпека підприємств є станом захищеності економічних інтересів суб'єктів цього сектора під час процесів взаємодії з державою, іншими суб'єктами господарської діяльності (у т. ч. неформального сектору), елементами інституціонального середовища та при створенні суспільних благ і послуг. Вважаємо, що перевагами такого підходу є чіткість, лаконічність та зрозумілість.

Особливо важливим в системі державного регулювання економіки є забезпечення економічної безпеки торговельним підприємствам. Такий висновок робимо, виходячи з того, що проявами недостатньо ефективного регулювання роздрібної торгівлі залишаються: низькі фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність, невисокі показники фінансово-економічної ефективності господарювання (доходовіддачі операційних витрат, рентабельності, фінансового результату та прибутку), невисокі оборотність товарних запасів та ресурсна забезпеченість (персоналом, фінансовими ресурсами, товарними запасами у розрахунку на 1 м. кв. торгової площі), значна частка збиткових підприємств; низька інноваційна активність; наявність істотних диференціацій та деформацій у споживанні товарів, розвитку і ефективності торгівлі у міських і сільських поселеннях, за регіонами та між обласними центрами і решту територіями; невисокий рівень розвитку інтернет-торгівлі та мала частка безготівкової форми розрахунку; наявність істотного тіньового сектора.

На прикладі економіки України, вказані аспекти підсилюються й негативними тенденціями розвитку роздрібної торгівлі, а саме – зменшенням кількості підприємств та об'єктів роздрібної торгівлі, у т.ч. на одиницю населення; зменшенням торгової площі і кількості зайнятих на ринках; збільшенням частки збиткових підприємств та рівня зносу основних засобів; концентрацією торгівлі в мережах і витісненням дрібних магазинів, посиленням монополізації галузі; посиленням диференціації розвитку та зростанням нерівномірності розміщення об'єктів торгівлі.

Вказані чинники стримують не лише позитивні тенденції активізації господарської діяльності у роздрібній торгівлі України, але й перешкоджають розвитку національного господарства, що проявляється у зменшенні обсягів ВНП, послабленні ролі торгівлі у раціоналізації та підвищенні ефективності господарських зв'язків, економічному відтворенні, скороченні надходжень до центрального та місцевих бюджетів, зменшенні кількості робочих місць, зниженні зайнятості, погіршенні конкурентного середовища, інвестиційної привабливості територій сільських поселень, малих міст та районів, стримуванні розвитку сфери послуг та системи банківського кредитування.

Так, за результатами аналізу фінансово-економічної ефективності як компоненти життєздатності торговельного підприємства в Україні можна зробити висновки про її не надто високий рівень. Зокрема, низькою залишається доходовіддача операційних витрат підприємств роздрібної торгівлі (в межах від 1,01 до 1,03 грн/грн), що унеможливлює істотне покращення інших результуючих показників фінансово-

економічної ефективності галузі; невисокою є рентабельність операційної діяльності; від'ємними були значення у 2008 - 2009 рр. показників фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (-28,1 і -7,2 млрд грн) та чистого прибутку підприємств (-34,1 і -13,9 млрд грн); зростає частка збиткових підприємств роздрібної торгівлі (сягнувши у 2010 р. 37,7 %); нижчими за прийнятні протягом всього аналізованого періоду були середні коефіцієнти загальної ліквідності та автономії (концентрації власного капіталу). Ці характеристики засвідчують нестійкий фінансово-економічний стан галузі.

Крім того, значення одного з найбільш важливих індикаторів ефективності господарської діяльності в торгівлі – коефіцієнта оборотності товарних запасів – ще не досягло оптимального рівня, що є негативним. Так, коефіцієнт у 2012 р. відносно 2009 р. збільшився (на 4,7 %), проте за такої оборотності термін одного повного оберту товарних запасів галузі становить 40 днів, що не може бути прийнятним. Крім того, значення цього показника для 2012 р. залишається меншим за значення показника у 2007 та 2008 рр.

Зменшується й кількість підприємств та об'єктів торгівлі (що об'єктивно підвищує рівень монополізації галузі (з негативними наслідками підвищення цін, обмеження асортименту товарів, зростання вартості їх придбання та ін.) та обмежує доступність споживачів до товарів і послуг), недостатньо високими (порівняно з темпами зростання інвестицій) залишаються темпи збільшення торгових площ (лише на 19,9 % за період 2000–2012 рр.) і зайнятості в роздрібній торгівлі (зростання становило 36,3 %) [6].

Попри низку позитивних зрушень необхідно констатувати про погіршення важливих структурних характеристик розвитку роздрібної торгівлі України. Йдеться про значне посилення диференціації в регіональному та субрегіональному аспектах, в міських та сільських поселеннях, за асортиментною структурою роздрібного товарообороту, за показниками розвитку магазинної і ринкової торгівлі.

З огляду на важливість місця і ролі економічної безпеки торговельного підприємства у його належній динамічній життєздатності управлінські рішення у сфері безпеки потребують стратегічного і тактичного забезпечення. Причому головними критеріями обрання необхідного стратегічного плану є існуючий стан економічної небезпеки суб'єкта господарювання на момент розробки (коригування) стратегії, рівень витрат на безпеку, особливості виду торгівлі та типу підприємства, його розмірів, наявність торговельної мережі.

Організаційно-економічний механізм зміцнення економічної безпеки торговельного підприємства передбачає використання системної сукупності методів та засобів впливу на покращення структурних складових економічної безпеки. Зокрема, реалізація інституційних заходів необхідна для реформування організаційної структури управління, розширення переліку завдань і функцій окремих структурних підрозділів. Це потребує внесення змін в установчі документи, розробки та впровадження положень, інструкцій і правил, що регламентують діяльність у сфері безпеки. Метою організаційних заходів є започаткування практики забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства, для чого необхідно внести відповідні зміни в апараті управління підприємством, реорганізувати окремі структурні підрозділи включно з службою безпеки, впровадити систему підготовки, перепідготовки, ротації кадрів, перебудувати документообіг та діловодство. Економічні заходи спрямовані на підвищення економічної ефективності за окремими найбільш важливими параметрами та складовими фінансово-господарської діяльності і передбачають оптимізацію витрат діяльності, впровадження кошторисного фінансування та централізацію коштів, оптимізацію дебіторської заборгованості, удосконалення системи взаєморозрахунків, покращення стимулювання праці, оптимізацію джерел фінансування діяльності та безпечного розвитку підприємства. Метою інформаційних заходів є належне інформаційне забезпечення життєздатності підприємства та захист комерційної таємниці, для чого необхідно покращити роботу з інформування персоналу про мету, завдання, заходи, можливості та наслідки політики управління економічною безпекою, захисту інформації та комерційної таємниці, інформування щодо змін в планах і завданнях безпеки. Мотиваційні заходи в системі безпеки необхідні для заохочення персоналу до участі в реалізації завдань посилення безпеки торговельного підприємства та передбачають навчання і перекваліфікацію персоналу, підвищення рівня оплати праці та преміювання за пропозиції в сфері безпеки.

З огляду на необхідність зміцнення економічної безпеки торговельного підприємства та виступ її невід'ємною умовою і функцією існування кожного суб'єкта господарювання, об'єктивним видається включення цієї категорії до напрямів його діяльності та системи стратегічного і тактичного планування функціонування і розвитку (рис. 1).

Так, на сьогодні теоретико-методичне забезпечення стратегічного планування економічної безпеки торговельного підприємства залишається недостатньо обґрунтованим, що потребує істотного розширення типів стратегій, які можуть використовуватись за різних умов середовища та характеристик безпеки. Відтак, головними критеріями диференціації стратегічних підходів до управління економічною безпекою є два чинники: рівень економічної небезпеки суб'єкта господарювання на момент розробки (коригування) стратегії та рівень фінансових можливостей підприємства.

Зміна умов зовнішнього середовища, а також вплив внутрішніх факторів на життєздатність торговельного підприємства потребують розробки ефективних заходів посилення економічної безпеки в аспекті не лише структурних складових, але й в стосунках з державою (в особі органів влади всіх рівнів), постачальниками, споживачами, конкурентами. Тобто забезпечення економічної безпеки суб'єкта

господарювання повинно здійснюватися в стратегічній взаємодії вертикального (постачальники, споживачі) та горизонтального типу (конкуренти, держава), що й потребує постійного моніторингу та реалізації превентивних заходів, спрямованих на недопущення настання загроз, які виникають в процесі вказаних відносин. Пріоритетами гарантування економічної безпеки торговельного підприємства при взаємодії з органами влади виступають: 1) прогнозування впливу можливих рішень на діяльність підприємства; 2) оцінка потреб підприємства у сфері взаємодії з органами влади; 3) координація побудови відносин підприємства з адміністративними та контролюючими державними органами; 4) доведення до влади пропозицій з покращення умов взаємодії влади і бізнесу, удосконалення економіко-правового підприємницького середовища в торгівлі.

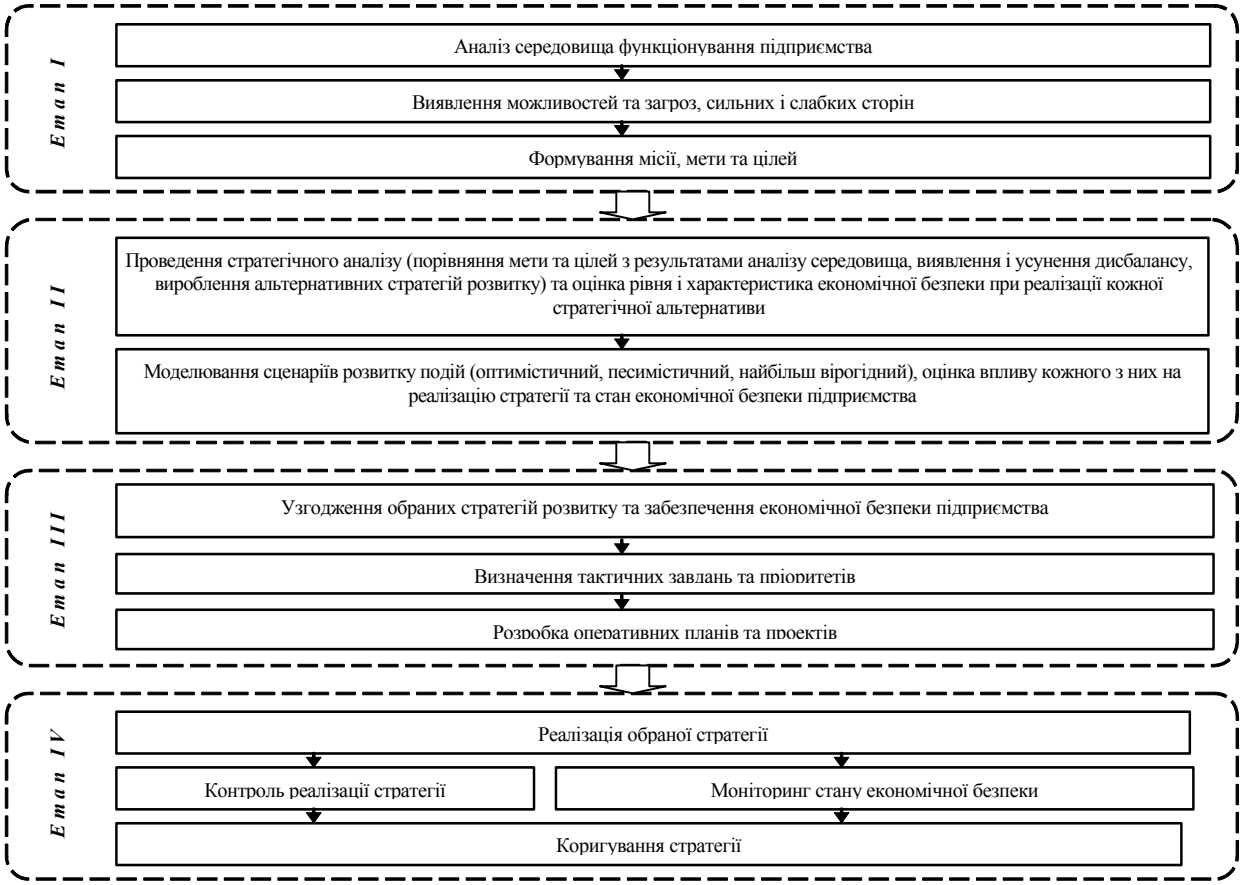


Рис. 1. Місце економічної безпеки у процедурі стратегічного планування розвитку роздрібного торговельного підприємства

При гарантуванні економічної безпеки торговельного підприємства під час взаємодії з покупцями доцільно обрати найбільш раціональну стратегію відносин, попередньо типологізувавши споживачів за рівнем доступності, лояльності до продукції, пріоритетності зв'язків і рівня впливу на поточну та майбутню ефективність діяльності підприємства.

Економічні інтереси торговельного підприємства у сфері безпеки в стратегічній взаємодії з конкурентами варто охороняти, здійснюючи заходи за напрямами: 1) прогнозування дій конкурентів та особливостей їх розвитку; 2) захист від спланованих дій або «опортуністичної» поведінки конкурентів; 3) забезпечення співробітництва з конкурентами.

Управління стратегічною взаємодією підприємства з постачальниками передбачає вирішення завдань: обрання типу «портфелю постачальників» (монопольного, єдиного, декількох) і розподіл їх на стратегічні та основні; визначення чітких умов та масштабів постачання; узгодження цінової політики з кон'юнктурними можливостями ринку; формування ефективних інформаційних каналів взаємодії; обрання стратегічного набору відносин з постачальниками.

Гарантування економічної безпеки підприємства торгівлі має формуватися на стадії планування його фінансово-господарської діяльності. Тобто після визначення основних показників діяльності на плановий період їх необхідно перевірити на предмет впливу на стан безпеки підприємства. Система планування діяльності має мати на меті гарантування не лише ефективності, але й планової динамічної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Відповідно формування планових показників на основі забезпечення економічної безпеки передбачає врахування умов: забезпечення доступу до ресурсів та ринків; гарантування належної фінансово-економічної ефективності діяльності; захищеності від внутрішніх та

зовнішніх загроз за структурними напрямами безпеки (фінансовим, інтелектуально-кадровим, техніко-технологічним, продуктовим, інвестиційно-інноваційним, інформаційним, інституційно-правовим, маркетинговим, логістичним та силовим); створення належних передумов для подальшого розвитку.

Діяльність зі зміцнення економічної безпеки підприємства торгівлі має враховувати всі рівні його фінансово-господарської діяльності та етапи технологічного процесу, зокрема такі, як: вивчення ринку та обґрунтування переліку товарів для реалізації; пошук постачальників; замовлення продукції; транспортування і прийняття товарів; проведення облікових операцій; зберігання та переміщення товарних запасів; експлуатація обладнання; розміщення товарних запасів на прилавках; реалізація продукції; моніторинг товарних залишків; збір, аналіз та оцінка результатів. Кожен з перелічених етапів є складовою загального бізнес-процесу фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства. Тому комплексне завдання управління економічною безпекою має передбачати: (1) організацію збору та аналізу інформації за кожним з вказаних напрямів, планування і формування завдань; (2) виконання та взаємодію всіх фінансово-господарських процесів між собою; (3) управління персоналом в межах всіх процесів; (4) управління оборотними активами, витратами і втратами; (5) контроль всіх процесів; (6) організацію протидії втратам та порушенням технологічних процесів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Подальше удосконалення процесу програмування політики роздрібних торговельних підприємств у сфері їх життєздатності потребує удосконалення методики оцінювання її рівня.

Література

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В. В. Апопій, І. М. Копич О. Г. Біла та ін.]. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.

2. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.

3. Антикризове управління підприємством. Теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Лігоненко Л.О. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.

4. Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі : [монографія] / Н.Г. Міценко, Т.Г. Васильців, Н.М. Заярна. – Львів : Видавництво ЛКА, 2009. – 176 с.

5. Сучасні тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі : монографія / [О. М. Азарян, Е. М. Локтєв, Л. Г. Саркісян та ін.]. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2009. – 226 с.

6. Роздрібна торгівля України у 2012 р. / Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 173 с.

7. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / [Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик]. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

8. Ільчук О. О. Стратегічне управління економічним потенціалом торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / О.О. Ільчук. – Львів, 2010. – 18 с.

References

1. Apopii V.V., Kopych I.M., Bila O.H. The system of regulation of domestic trade Ukraine :monografiya. Kyiv, Akademvydav, 2012, 424p.

2. Vasyltsiv T.H. Economic Security of Ukraine: Strategies and mechanisms for strengthening : monografiya. Lviv, Aral, 2008, 386p.

3. Lihonenko L.O. Crisis management. Theoretical - methodological principles and practical tools: monografiya. Kyiv, KNEU, 2001, 508p.

4. Mitsenko N.H., Vasyltsiv T.H., Zayarna N.M. Regulation of retailers: monografiya. Lviv, LKA, 2009, 176p.

5. Azaryan O.M., Sarkisyan L.H., Khallir B., Sobolyev V.O., Harkusha D.V. Modern trends in retail network: monografiya. Donetsk, DonDUET, 2009, 226p.

6. State Statistics Service of Ukraine , Retail Ukraine in 2012 ,2013,173p.

7. Kachmaryk Y.D., Kustyk P.O., Lupak R.L., Kachmaryk I.Y. Economic mechanism to ensure the competitiveness of commercial enterprise: monografiya. Lviv, Piramida, 2012, 208p.

8. Ilchuk O.O. Strategic management and economic potential of commercial enterprise: Lviv, 2010, 18p.

Надійшла 07.02.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

УДК 658.7

Г. В. МОРГУН
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті виділено основні елементи концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства. Проведено аналіз існуючих підходів до визначення поняття «стратегія» на рівні підприємства, на підставі якого стратегія трактується як узагальнений опис скоординованих дій щодо визначення шляхів досягнення цілей підприємства та забезпечення успіху його функціонування й розвитку. Розроблено класифікацію видів стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства, які запропоновано прийняти за базові. Визначено етапи формування стратегії та структуру концепції стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства.

Ключові слова: експортно-імпортна діяльність підприємства, стратегія, стратегічні цілі, види стратегій, формування стратегії, концепція стратегічного управління.

G. V. MORGUN
Kharkiv national Semen Kuznets economic university

CONCEPTION OF STRATEGIC MANAGEMENT BY EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE

The aim of the research – to research of features of conception of strategic management of export-import activity of enterprise. Task: to conduct the analysis of the existent going near determination of concept «strategy»; to develop classification of types of strategy of export-import activity of enterprise; to define the stages of forming of strategy and structure of conception of strategic management of export-import activity of enterprise. Analysis of the existent going near determination of concept «strategy» allowed to interpret strategy as description of the coordinated actions is generalized in relation to determination of ways of achievement of aims of enterprise and providing of success of his functioning and development. It is suggested to examine the developed classification of types of strategy of export-import activity of enterprise as a base instrument of determination of pattern of behaviours of enterprise at the oversea market. The complex of the stages of development of strategy of export-import activity of enterprise is formed. Aims and tasks of realization of the resulted stages are certain as elements of conception of strategic management of enterprise export-import activity.

Keywords: export-import activity of enterprise, strategy, strategic aims, types of strategies, forming of strategy, conception of strategic management.

Вступ

Експортно-імпортна діяльність промислового підприємства є основним напрямом його зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Удосконалення експортно-імпортної діяльності полягає в розробці такої стратегії, яка має враховувати галузеві особливості розвитку та за допомогою управлінських рішень забезпечити українським підприємствам досягнення на міжнародній арені очікуваного ефекту. Тому в сучасних складних економічних умовах стратегічне управління експортно-імпортною діяльністю підприємства стає досить актуальним, оскільки лише переорієнтація на якісні системи менеджменту має забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Реалізація адекватної стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства має забезпечити сприятливі умови його виходу на світовий ринок, реалізацію тих товарів, у виробництві яких підприємство має порівняльні переваги, підвищити серійність виробництва конкурентоспроможної продукції, стимулювати розвиток виробництва.

Значний внесок в розвиток теоретичного і методологічного забезпечення стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства в рамках управління ЗЕД підприємства внесли Ф. Бутинець, С. Голова, Л. Кадуріна, М. Кужельний, А. Мазаракі, Л. Малярець, Є. Мних, І. Отенко, П. Перерва, Л. Піддубна, В. Пономаренко, М. Пушкарь, В. Сопка, М. Чумаченько, О. Шкурупій та ін. У їх дослідженнях представлено теоретичне обґрунтування механізму створення ефективності ЗЕД і проведений аналіз чинників ефективності та шляхів її підвищення. Разом з тим слід відзначити, що розроблення й реалізація адекватної умовам ринку, ефективної стратегії розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства вимагає сьогодні детального дослідження особливостей концепції стратегічного управління. Стратегія розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства має виходити з того, що експортно-імпортна діяльність підприємства є складною системою окремих елементів та частиною ЗЕД підприємства й повинна бути спрямована на досягнення загальних цілей та мати спеціальну систему стратегічного управління.

Необхідність вивчення особливостей концепції стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства зумовило постановку таких завдань:

– провести аналіз існуючих підходів до визначення поняття «стратегія»;

– розробити класифікацію видів стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства;

– визначити етапи формування стратегії та структуру концепції стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства.

Структура концепції стратегічного управління експортно-імпортної діяльності підприємства

У основі концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства лежить адаптація стратегічних цілей експортно-імпортної діяльності до змін підприємства, на які вплинуло зовнішнє середовище. Тобто первинним елементом концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства є процес формування стратегічних цілей, який є достатньо складним і відповідальним. Оскільки підприємство функціонує в рамках національної економіки, при формуванні стратегії його експортно-імпортної діяльності необхідно розрізняти підприємницькі, регіональні і національні стратегічні цілі розвитку експортно-імпортної діяльності.

Розвиток напрямів експортно-імпортної діяльності підприємства має проводитися з акцентуванням на наступних моментах:

– стратегічні цілі експортної діяльності – реалізація на зовнішньому ринку товарів, що мають міжнародні техніко-економічні переваги; розширення масштабів виробництва і забезпечення зайнятості в технологічних процесах; формування валютних ресурсів, необхідних для забезпечення імпортних постачань, накопичення резервів і обслуговування міжнародних зобов'язань за угодами стосовно цінних паперів; створення передумов для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства;

– стратегічні цілі імпортної діяльності – задоволення потреб у високоякісній сировині, що не виготовляється в рамках національної економіки, або що виготовляється в недостатній кількості; забезпечення товарами, що мають техніко-економічні переваги у порівняння з продукцією внутрішніх виробників; модернізація виробничого і технологічного потенціалу підприємства; збільшення пропозиції на регіональному ринку і формування конкурентного середовища для внутрішніх виробників; забезпечення на основі взаємності сприятливих умов для експорту продукції підприємства.

Основними принципами стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства є:

– принцип науковості, який означає, що розвиток цієї діяльності має здійснюватися відповідно до об'єктивних економічних законів;

– принцип системності – забезпечення існування між окремими складовими експортно-імпортної діяльності підприємства взаємозв'язків;

– принцип взаємовигідності – кожен учасник експортно-імпортних операцій має одержати прибуток;

– принцип єдності, що припускає, що управління експортно-імпортною діяльністю підприємства повинне мати системний характер, тобто бути представлено сукупністю взаємозв'язаних елементів, взаємодія між якими підпорядкована загальній меті;

– принцип участі, що означає, що до процесу управління експортно-імпортною діяльністю підприємства повинні залучатися відповідні служби і кваліфіковані фахівці підприємства, які отримують глибше розуміння діяльності підприємства;

– принцип безперервності і гнучкості, що знаходить віддзеркалення в здійсненні постійного моніторингу змін, що відбуваються в результаті реалізації планів, маневруванні і коректуванні планів у разі виникнення непередбачених обставин;

– принцип точності, що передбачає конкретизацію і деталізацію елементів управління в межах зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства.

Врахування цих принципів забезпечить виконання вимог міжнародного стандарту систем менеджменту якості та дозволить змістовно й всебічно дослідити концепцію стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства, а також забезпечити ланцюг стадій пізнання: опис, пояснення, передбачення, управління та формування.

Основою концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства є стратегія як невід'ємна частина забезпечення експортно-імпортної діяльності в ринкових умовах. Сьогодні існує безліч визначень категорії «стратегія» (табл. 1).

На підставі аналізу визначень табл. 1 можна зробити висновок, що у наукових роботах, присвячених стратегічному управлінню, існує два протилежні підходи до розуміння стратегії.

Відповідно до першого підходу стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення деякої мети, а розроблення стратегії – це процес формування деякої мети і складання довгострокового плану. Такий підхід ґрунтується на тому, що всі зміни є передбачуваними, і процеси, що відбуваються в середовищі, носять детермінований характер та піддаються повному контролю і управлінню.

Представниками другого підходу визначення категорії «стратегія» під стратегією розуміється довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форм його діяльності, системи внутрішньовиробничих відносин, а також позицій підприємства в навколишньому середовищі. При такому розумінні, стратегію можна охарактеризувати як вибраний напрям діяльності, функціонування в рамках якого повинно привести підприємство до досягнення стратегічних цілей, що стоять перед ним.

Синтез цих підходів дозволяє розглядати стратегію в комплексі як складовий елемент стратегічного управління на підприємстві, в цілому ж стратегія виступає напрямом управлінської діяльності підприємства. З погляду сучасних уявлень щодо менеджменту, стратегія – це не метафізичний предмет, а сильна ділова

концепція у комплексі з реальними діями, які здатні привести цю ділову концепцію до створення реальної конкурентної переваги.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення категорії «стратегія»

Основна теза визначення категорії «стратегія»	Ключова характеристика	Автори, що виділяють дану характеристику
Набір правил прийняття рішень щодо подальшої діяльності організації	Набір правил	І. Ансофф [1]
Генеральна програма маркетингової діяльності на цільових ринках	Програма	Г. Багієв [2]
Метод визначення шляхів досягнення цілей	Метод	Д. Вествуд [3]
Вибір правил і прийомів досягнення стратегічних цілей	Правила та прийоми	О. Градов [4]
Спосіб реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності, мета якої – забезпечити можливість досягнення бажаних результатів	Спосіб досягнення результатів	П. Дукер [5]
Узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії	Модель дій	Б. Карлоф [6]
Особливий стиль, генеральний курс або програма дій щодо досягнення цілей	Стиль, курс, програма	Е. Коротков [7]
Загальний напрямок дій, що визначають перспективний розвиток підприємства; цілісна інтегрована сукупність цілей, політики, програм та заходів, спрямованих на досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності підприємства	Напрямок дій, інтегрована сукупність цілей	Л. Малярець, О. Ачкасова [8]
Комбінація 5 «П»: план дій; прикриття; порядок дій; позиція; перспектива	План, позиція, порядок, перспектива	Г. Мінцберг [9]
Принцип дій або план, що інтегрує головні цілі організації, її політику та дії в одне узгоджене ціле	Принцип дій, план	Г. Мінцберг, Дж. Квінн [10]
Створення унікальної позиції, що включає цілий спектр різних видів діяльності, та яка піддається оцінці	Створення позиції	М. Портер [11]
Сукупність всіх дій управлінців, які сприяють досягненню цілей організації	Сукупність дій	А. Томпсон, А. Стрікланд [12]

Отже можна зробити висновок, що стратегія – це узагальнений опис скоординованих дій щодо визначення шляхів досягнення цілей підприємства та забезпечення успіху його функціонування й розвитку.

Термін «стратегія» є багатоплановою категорією, яку можна класифікувати за різними ознаками. Даному питанню присвячували свої роботи І. Ансофф, О. Градов, П. Друкер, Л. Малярець, Г. Мінцберг, М. Портер, В. Пономаренко, Л. Піддубна та інші зарубіжні й вітчизняні вчені. Кожен з цих вчених давав визначення стратегії і розробляв її класифікацію в рамках окремої області дослідження. Більшість стратегій не визначені однозначно за окремою ознакою. Однак, слід зазначити, що підприємство, яке розробляє стратегію розвитку експортно-імпортної діяльності, повинне враховувати функціональний аспект цієї діяльності та орієнтуватися на галузеву специфіку вирішення конкретних завдань, фактори внутрішнього й зовнішнього середовища, особливості виробничої діяльності, ринкову конкуренцію та ін. На підставі узагальнення різних наукових підходів [1; 4; 8; 9; 13–16] до визначення видів стратегій підприємства здійснено класифікацію стратегій експортно-імпортної діяльності підприємства (табл. 2).

Наведені в табл. 2 стратегії пропонується вважати базовими стратегіями експортно-імпортної діяльності підприємства, що визначають її напрями і характер поведінки підприємства на зовнішньому ринку. І в цьому сенсі визначені базові стратегії є принциповою, загальноекономічною основою формування конкурентних переваг підприємства.

Метою розроблення стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства є визначення і постановка конкретних завдань по обслуговуванню ринків кінцевої продукції в різних країнах світу.

Можна визначити такі причини необхідності розроблення стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства:

– об'єктивна необхідність експорту (імпорту) сировини і матеріалів на виробничі підприємства;

– необхідність експорту комплектуючих на підприємства, що здійснюють збір готових виробів;

– необхідність експорту готової продукції іноземними підприємствами, які здійснюють оптову закупівлю і окремим споживачам.

Процес розроблення стратегії має складатися з етапів, які дозволяють визначити комплекс заходів, що забезпечують експортно-імпортну діяльність підприємства. В табл. 3 наведено характеристику основних етапів формування стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства.

Цілі та задачі реалізації наведених в табл. 3 етапів формування стратегії можна визначити як елементи концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства (рис. 1).

Реалізація обраної стратегії розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства в рамках наведеної структури концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства

припускає здійснення наступних заходів:

– адаптація комплексу заходів щодо розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства, яка включає перелік заходів стимулювання і визначає обсяг фінансових, виробничих і інноваційних ресурсів, що направляються на ці цілі;

– узгодження заходів, що стосуються сфери експортно-імпортної діяльності з цілями і завданнями стратегії підприємства, експертиза нормативних актів з погляду їх впливу на умови розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства;

– формування єдиної системи зовнішньоекономічної інформації на підприємстві, основою функціонування якої є взаємодія інформаційних потоків відповідних підрозділів підприємства;

– проведення систематичної роботи по вивченню і аналізу структури експортно-імпортної діяльності підприємства, зміни її ефективності, кон'юнктури світового ринку і зміни торгівельно-політичної ситуації для уточнення стратегічних цілей розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства в процесі реалізації програми розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства;

– проведення постійного моніторингу й аналізу показників експортно-імпортної діяльності підприємства для своєчасного коригування стратегії та усунення проблем і перешкод розвитку експортно-імпортної діяльності за допомогою використання управлінського потенціалу менеджменту підприємства;

– активне використання заходів економічної дипломатії для створення сприятливих умов діяльності експортно-імпортної діяльності підприємства і захисту її інтересів за кордоном.

Таблиця 2

Класифікація стратегій експортно-імпортної діяльності підприємства

Ознака класифікації	Види стратегій
Стратегії експорту	
Експортний асортимент	Просунення на зовнішньому ринку такого ж товару, що й поставляться на внутрішньому. Часткове пристосування до ринку існуючого товару за рахунок його удосконалення та модернізації. Вихід на ринок з новим товаром та проведення його ринкової експертизи.
Частка ринку окремої групи товарів	Творча стратегія – стратегія інновацій за рахунок поєднання цілей технічної політики та політики капіталовкладень для впровадження нових технологій і нових видів продукції. Оборонна стратегія – захист своєї частки ринку за допомогою патентів, ноу-хау, монопольного положення, цінової конкуренції та ін. Стратегія «зняття вершків» – отримання максимального прибутку у короткостроковій перспективі за рахунок встановлення високих цін. Стратегія «проникнення» – отримання максимально можливих обсягів продаж за рахунок встановлення низьких цін. Вихід з ринку – закриття неперспективного напряму.
Новизна ринку та товару	Стратегія балансування за рахунок підтримки ринкового попиту на існуючу продукцію. Розвиток ринку за рахунок виникнення нових сегментів, на яких ще не задоволений попит на існуючу продукцію. Стратегія зростання за рахунок розроблення або модифікації товарів для існуючих ринків. Стратегія диверсифікації (концентричної, горизонтальної, конгломератної).
Метод проникнення на зовнішні ринки	Стратегія прямого експорту (використання власних торгових посередників). Стратегія непрямого експорту (дії за кордоном через незалежного посередника).
Експортний бізнес	Диференціювання (розробка продуктової політики на зовнішньому ринку, цінової політики, політики просування, які б суттєво відрізняти товари даного підприємства від товарів конкурентів). Лідерство у витратах (зменшення витрат на виробництво і збут або встановлення меншої норми прибутку). Фокусування (зосередження зусиль на певних сегментах ринку).
Фінансово-економічні показники експортної діяльності	Стратегія виживання використовується, коли фінансово-економічні показники експортної діяльності підприємства набувають стійкі тенденції до погіршення. Стратегія стабілізації (стратегія обмеженого зростання) використовується в умовах стабільних об'ємів продаж, а також, коли керівництво задоволене в цілому положенням підприємства на зовнішньому ринку. Стратегія розвитку (зростання) виражає прагнення підприємства до зростання об'ємів продаж, прибутку, підвищенню рентабельності та інших показників ефективності експортної діяльності.
Стратегії імпорту	
Забезпечення ресурсами виробництва	Орієнтація на світові ринки сировини і матеріалів. Максимальне використання власних національних ресурсів виробництва.
Процедурний аспект імпортної діяльності	Оволодіння навиками спілкування з митними установами з метою виконання всіх правил і процедур. Використання брокера щодо імпортних операцій.

Слід також зазначити, що стратегічне управління експортно-імпортною діяльністю підприємства залежить від стилю управління. Найбільш поширеними стилями управління є управління на основі контролю; управління на основі екстраполяції; управління на основі розроблення принципово нових стратегій; управління на основі ухвалення оперативних рішень. Управління експортно-імпортною діяльністю підприємства на основі контролю слід використовувати, коли передбачається стабільний розвиток на перспективу. Управління на основі екстраполяції слід використовувати, коли передбачається на

перспективу розвиток таких же тенденцій, як в минулому періоді. Управління на основі розроблення принципово нових стратегій слід використовувати, коли стають очевидними нові тенденції розвитку, що вимагають ухвалення нових принципів управління, нових стратегічних позицій, розроблення стратегічних планів. Управління на основі ухвалення оперативних рішень слід використовувати при виникненні непередбачених обставин і тенденцій розвитку на основі ранжирування стратегічних завдань.

Таблиця 3

Етапи формування стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства

Етапи	Цілі реалізації етапу	Задачі, які повинні вирішуватися в ході реалізації етапу
1 етап: визначення профілю міжнародної спеціалізації – визначення пріоритетів розвитку експортного комплексу підприємства і долі ринку товарів, яка може бути сформована за рахунок імпорту	Формування програми концентрації наявних та залучених ресурсів на ключових напрямах розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства; забезпечення стійкого і ефективного розвитку економічної системи підприємства в структурі міжгосподарських зв'язків	Визначення економічної ефективності експорту продукції; прогнозування зміни світової кон'юнктури на основні групи експортних товарів; визначення економічної ефективності використання імпорту при формуванні секторів виробництва; розроблення методики комплексної оцінки впливу розширення експорту і імпорту продукції на стан і перспективи розвитку підприємства
2 етап: визначення перспективних напрямів використання зовнішньоекономічних чинників	Розроблення механізму забезпечення за рахунок можливостей експортно-імпортної діяльності розширення ринків збуту продукції, орієнтованих переважно на внутрішнього споживача, реконструкцію виробничих фондів і підвищення конкурентоспроможності продукції	Проведення аналізу основних технологічних ланцюжків переробки продукції, що експортується; визначення можливостей використання промислового потенціалу для підвищення ступеня переробки експортної продукції і розрахунок економічної ефективності такого підвищення для кожної ділянки технологічного ланцюга; визначення організаційно-фінансових механізмів кооперації підприємства в рамках зовнішньоекономічного комплексу з іншими підприємствами аналогічного профілю; аналіз стану і динаміки змін зовнішніх ринків збуту продукції, визначення можливих об'ємів експорту відповідної продукції; дослідження структури регіональних ринків імпортної продукції стосовно основних товарних груп і окремих товарів, оцінка конкурентоспроможності аналогів, що виробляються конкурентами; визначення можливостей використання виробничого потенціалу при встановленні коопераційних зв'язків з підприємствами-виробниками імпортної продукції, наявної на регіональному ринку; розробка і реалізація системи заходів економічного, юридичного і організаційного характеру, направлених на активізацію участі у формуванні експорту і в розвитку імпортозаміщуючих виробництв
3 етап: формування територіально-географічних пріоритетів експортно-імпортної діяльності підприємства	Оптимізація географічної структури експорту та імпорту	Встановлення експортних кредитів і гарантій; формування механізму взаєморозрахунків; аналіз зовнішньоекономічної інформації
4 етап: розроблення механізму управління експортно-імпортною діяльністю	Оптимізація інфраструктури експортно-імпортної діяльності підприємства	Аналіз структури взаємозв'язків у сфері регулювання ЗЕД; розроблення системи заходів, спрямованих на формування цілісного механізму управління при керуючій ролі різних органів влади
5 етап: розроблення альтернативних варіантів розвитку експортно-імпортної діяльності	Встановлення загальних напрямів розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства, просування за якими забезпечить зростання і закріплення позиції підприємства на зовнішньому ринку	Складання програми дій за кожним варіантом розвитку експортно-імпортної діяльності; розрахунок необхідних обсягів господарчо-фінансової діяльності; оцінка та аналіз варіантів розвитку за бажаним рівнем показників експортно-імпортної діяльності
6 етап: вибір стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства	Адаптація можливостей підприємства щодо розвитку експортно-імпортної діяльності до конкретних умов ринку	Оцінка переваг стратегії та її ризик; аналіз відповідності ринкових умов, потрібних для реалізації стратегії, реальній ситуації на ринку; розподіл ресурсів за напрямами експортно-імпортної діяльності; аналіз відповідності особливостей організації виробництва і управління на підприємстві ринковим вимогам; розроблення, подання і затвердження програми розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства

Висновки

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «стратегія» дозволив трактувати стратегію як узагальнений опис скоординованих дій щодо визначення шляхів досягнення цілей підприємства та забезпечення успіху його функціонування й розвитку.

Розроблену класифікацію видів стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства запропоновано розглядати як базовий інструмент визначення характеру поведінки підприємства на зовнішньому ринку.

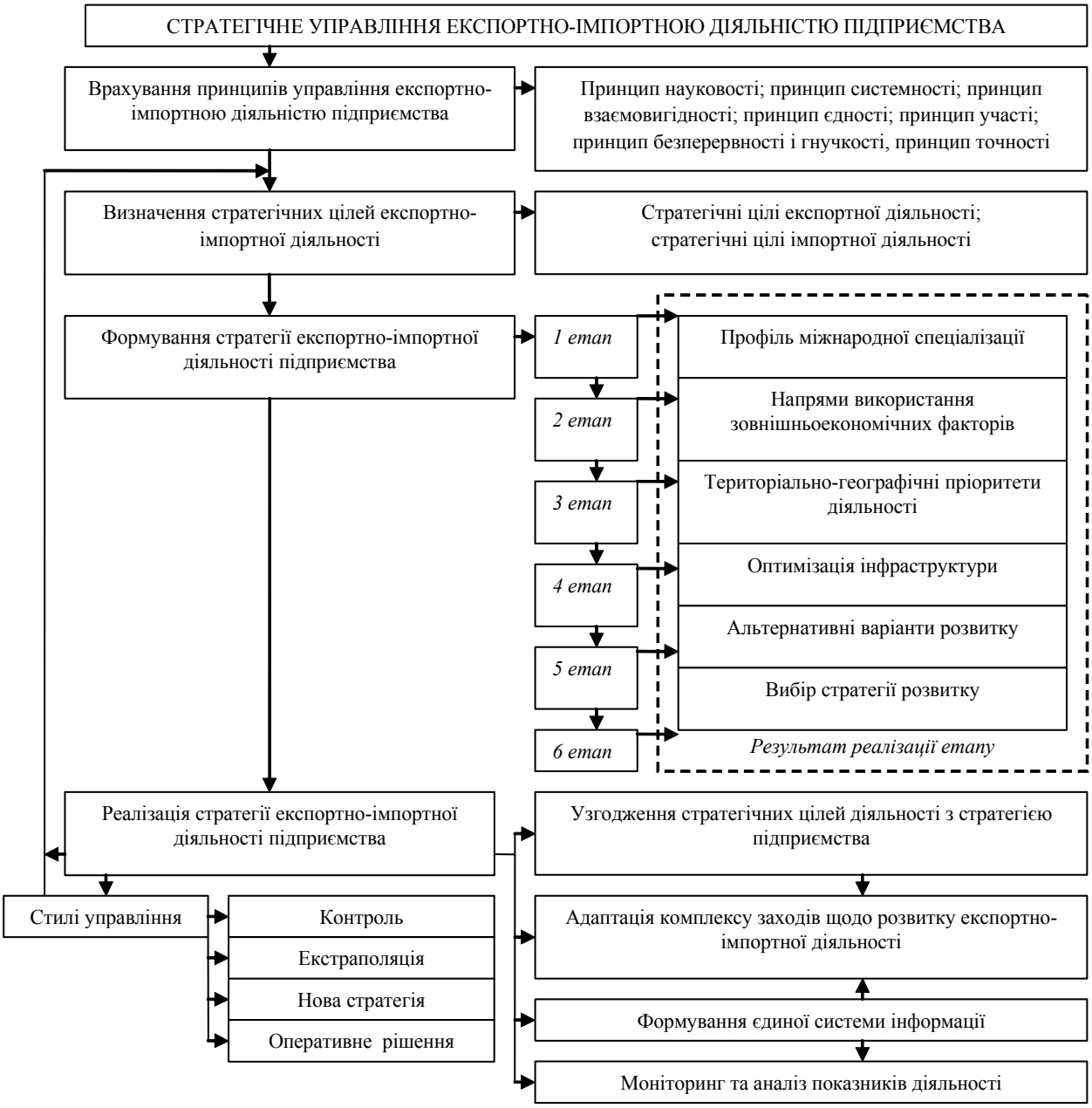


Рис. 1. Структура концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства

Сформований комплекс етапів розроблення стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства. Цілі та задачі реалізації наведених етапів визначено як елементи концепції стратегічного управління експортно-імпортною діяльністю підприємства.

Особливої актуальності набуває активація стратегічного контролінгу як підсистеми стратегічного управління. Саме в процесі функціонування стратегічного контролінгу можна поєднати основні стилі управління та забезпечити основу обґрунтування розроблених заходів досягнення бажаного рівня показників експортно-імпортної діяльності підприємства. Тому подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення механізму стратегічного контролінгу експортно-імпортної діяльності підприємства.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : ПитерКом, 1999. – 416 с.

2. Багиев Г.Л. Маркетинг : [учебник для вузов] / В.М. Тарасевич, Х. Анн ; под ред. Г.Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 703 с.

3. Вествуд Дж. Маркетинговый план : [пер. с англ.] / Дж. Вествуд. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.

4. Экономическая стратегия фирмы : [учеб. пособие] / под ред. А.И. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб. : Специальная литература, 1999. – 589 с.

5. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, Д. Макьярелло. – М. : ООО «ИД Вильямс», 2010. – 704 с.

6. Карлоф Б. Деловая стратегия : [пер. с англ.] / Науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М. : Эко-номика, 1991. – 239 с.

7. Конкурентные позиции бизнеса : [монография] / Коротков Э.М., Шестопал Ю.Т., Дорофеев В.Д. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 261 с.

8. Малярець Л.М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : [монографія] / Л.М. Малярець, О.В. Ачкасова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 302 с.

9. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд Б., Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.

10. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. ; [Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – Спб. : Питер, 2001. – 688 с.

11. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособие] / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.

12. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учеб-ник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; Пер. с англ. под. ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

13. Экономика предприятия : [уч. пособие] / Л.Н. Нехорошева. – Мн. : Выш. шк., 2005. – 383 с.

14. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посібн.] / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І А. Артеменко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

15. Пономаренко В.С. Проблеми та виклики трансформації механізмів міжнародної конкуренції та кон-курентоспроможності : [монографія] / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – С. 54 –70.

16. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с.

References

1. Ansoff I. Novaya corporatsvnaya strategia. Sankt-Peterburg, Piterkom, 1999, 416 p.

2. Bagiev G. L., Tarasevich V.M., Ann H. Marketing: uchebnik dlya vuzov. Moscow, Economika, 1999, 703 p.

3. Vestvud Dzh. Marketingovyy plan. Sankt-Peterburg, Piter, 2001, 256 p.

4. Gradov A.I. Economicheskaya strategia firmy: uchebnoe posobie. Sankt-Peterburg, Special'naya literatura, 1999, 589 p.

5. Druker P., Mak'yarello D. Management. Moscow, OOO «ID Vil'yams», 2010, 704 p.

6. Karlof B. Delovaya strategia. Moscow, Economika, 1991, 239 p.

7. Korotkov E. M., Shestopal Yu.T., Dorofeev V.D. Konkurentnye pozicii biznesa : monografia. Moscow, INFRA-M, 2003, 261 p.

8. Malyarec' L. M., Achkasova O.V. Zbalansovana sistema pokaznikov yk instument viznachenia strategii pidpriemstva v umovah krizi : monografiya. Kharkyv, Vid. KHNEU, 2011, 302 p.

9. Mincberg G., Al'strend., Dzh. Lempel. Shkoly strategii. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debriam strategii menedgmenta. Sankt-Peterburg, Piter, 2000, 336 p.

10. Mincberg G, Kuinn Dzh., Goshal S. Strategicheskiy proces. Sankt-Peterburg, Piter, 2001, 688 p.

11. Porter M. Konkurenciya: uchebn. posobie. Moscow, Vil'yams, 2000, 495 p.

12. Tompson A. A., Striklend A. Dzh. Strategicheskiy management. Iskusstvo razrabotki I realizacii strategii. Moscow, Banki I birgi, YUNITI, 1998, 576 p.

13. Nekhorosheva l. N. Ekonomika predpriatia : uch. posobie. Minsk, Vysh. шк., 2005, 383 p.

14. Shkurupiy O. V., Goncharenko V. V., Artemenko I. A. Zovnishneekonomichna diyalnist pidpriemstva: navch. posibn. Kyiv, Centr uchbovoi literaturi, 2012, 248 p.

15. Ponomarenko V. S., Piddubna L.I. Problemi ta vikliki transformacii mehanismov mignarodnoi konkurencii ta konkurentospromognosti. Konkyrentospromognist problemi nauki ta praktiki: monografiya. Kharkov, FOP Pavlenko O.G.; VD «INZHEK», 2011, p. 54 – 70.

16. Piddubna L. I. Mizhnarodna konkurentospromognist pidpriemstva: theoryia ta mehanizm zabezpechenya: monografyia. Kharkov, VD «INZHEK», 2011, 400 p.

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. е. н. Малярець Л. М.

УДК 631.175: [631.18:66.014.8]

О. С. СИНИЦЯ
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

МІСЦЕ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АГРАРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В СТРУКТУРІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В ході аналізу ключових параметрів вітчизняної аграрної енергетики встановлено об'єктивну необхідність у розробці енергетичної політики сільськогосподарського підприємства як фактору нарощування його конкурентного потенціалу. Доповнено процесний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Виходячи з позицій інноваційної моделі конкурентних переваг, теоретично обґрунтовано концепцію енергоресурсного самозабезпечення сільськогосподарських підприємств, що базується на тривимірній системі інтеграції в рамках кластерного утворення. Встановлено можливість симбіотичної інтеграції інновацій різного рівня комерційної готовності без збитків для підприємства з метою нарощування його конкурентного потенціалу. Висвітлено технологічні, організаційні та економічні вигоди від створення кластеру енергоресурсного самозабезпечення сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: енергія, конкурентоспроможність, кластер, інтеграція, інновації, аграрна енергетика, самозабезпечення, енергозбереження, енергоефективність.

O. S. SYNYTSIA
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

LOCATION AND FUTURE AGRICULTURAL ENERGY IN STRUCTURE OF AGRICULTURE COMPETITIVE POTENTIAL

The purpose of this article is estimate the role and determine the prospects of energy supply in the structure of agricultural enterprises competitive potential, according to the opportunities of its extension for innovation base. The analysis key parameters of the domestic agricultural energy found an objective need to develop energy policy agricultural enterprise as a factor increasing its competitive potential. Also in the publication improved process approach to estimate competitiveness of enterprise. Coming from the standpoint of an innovative model of competitive advantages, in the article theoretically substantiated concept of self-sufficient energy resources supply of agricultural enterprises, based on the three-dimensional system integration, proposed by the authors in the framework of cluster formation. Found the possibility of symbiotic integration business innovation of different levels commercial readiness without losses to the company in order to increase its competitive potential. Illustrated the technological, organizational and economic benefits from the creation cluster of self-sufficient energy resources supply of agricultural enterprises. Thus, the integration of technologies, industries and enterprises based on clustering, allowing to expand the framework of agriculture competitive potential at the expense of generating multivariate benefits for enterprise-members.

Keywords: competitiveness, cluster, integration, innovation, agricultural energy, self- sufficient, energy conservation, energy efficiency.

Постановка проблеми. Поглиблення фінансово-господарських зв'язків, відкритість національних економік, їх залежність від процесів глобалізації та загострення конкуренції, як сутнісні риси сучасної цивілізації, обумовлюють кардинальні зміни стану підприємств в економіці: зміцнюється інтеграція виробництва та науки, зростає наукоємність виробництва, вичерпуються екстенсивні фактори економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності. Саме проблема підвищення конкурентоспроможності визнається однією з найважливіших у теорії й практиці економічної науки. Особливого значення вона набуває для українських підприємств, які функціонують в умовах транзитивної економіки. Брак уваги до цієї проблеми зумовлює дисбаланс господарського механізму, підвищену кризову вразливість, послаблення ринкових позицій. Тому, на сучасному етапі розвитку економіки, актуальним є питання формування конкурентного потенціалу підприємств як комплексу можливостей і ресурсів, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку. Відтак, конкурентоспроможність підприємств базується на системі конкурентних переваг, що реалізуються на рівні окремих технологій та продуктів. Закономірно, що переваги в конкурентній боротьбі таких досить простих і схожих товарів як сільськогосподарські продукти, за умов дотримання стандартів якості, формуються переважно в ціновій площині. Саме тому конкуренція активізує дії економічних суб'єктів в сфері пошуку шляхів зменшення витрат на виробництво продукції та підвищення її якості. Проте, в сучасних умовах перманентної ресурсної кризи, це завдання є надзвичайно складним. Оскільки потреби виробництва стрімко зростають, а ресурси обмежені, то їх вартість постійно збільшується. В зв'язку з цим різко зростає актуальність наукового обґрунтування способів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів з метою зниження собівартості – визначальної економічної категорії, що лежить в основі цінової конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринках. На жаль, в сільському господарстві управління собівартістю готової продукції є ускладненим, адже її рівень в значній мірі (більш ніж на 30%) залежить від паливно-енергетичних ресурсів та мінеральних добрив – зовнішніх факторів виробництва, вартість яких за останнє десятиліття зросла багаторазово під впливом ринкового середовища. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність в економічній модернізації аграрної енергетики як перспективної сфери вкладення капіталу в контексті розширення конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування, розширення та ефективної реалізації конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств завжди були в полі зору науковців і знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, які присвятили свої наукові пошуки дослідженню концепцій конкуренції та конкурентних переваг: О. Білоруса, Т. Гончарук, Б. Губського, Д. Лук'яненка, М. Портера, Р. Фатхутдінова та ін. Проте динамізм і строкатість конкурентної боротьби, в умовах сучасного економічного життя, зумовлюють появу нових проблем та відповідних можливостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Так, загострення конкуренції в умовах глобалізації та інтеграції світової системи торгівлі, на фоні застосування застарілих енерговитратних технологій, актуалізує проблему раціонального використання енергії. В такому контексті недостатньо уваги приділяється дослідженню прихованих конкурентних переваг, залучення яких до конкурентного потенціалу сучасного сільського господарства відбувається в ході комерційного освоєння економічних можливостей, що виникають на стиках технологій, галузей, економік окремих господарств та/або є результатом кризових загострень енергоресурсних проблем агровиробництва.

Формулювання цілей статті. Метою даної публікації є оцінка ролі та визначення перспектив аграрної енергетики в структурі конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств, виходячи з можливостей його нарощування на інноваційних засадах. Вона передбачає пошук і розробку оригінальної моделі енергоресурсного забезпечення сільського господарства, заснованої на принципах економічного симбіозу, самодостатності та мережевої взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є сектором з відносно малим енергоспоживанням, в якому використовується лише близько 3% глобального енергетичного балансу. Проте варто пам'ятати, що відносно високе непряме споживання енергії, характерне для виробництва добрив і технологічних машин, хоча статистично і належить промисловому сектору економіки, в той же час фактично відкладається у готовій продукції сільського господарства [1, с. 119]. Крім того, необхідно враховувати видовий склад енергетичного балансу сільського господарства. Так, основним джерелом енергії в агропромисловому комплексі України виступають нафтопродукти (табл. 1), ціни на які були нестійкими і мали серйозні наслідки для соціальної, економічної та екологічної стабільності в останні десятиліття. Значна роль також відводиться електроенергії, природному газу, не виключаються й такі енергоносії як вугілля, дрова та ін. Структура споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) сільськогосподарськими підприємствами України, як свідчать дані таблиці 1, є досить стабільною. Головна особливість енергетичного балансу – постійне превалювання трьох видів викопного палива (газойлі (дизельне паливо), природний газ та бензин моторний). Їх спільна частка з 2006 по 2012 роки коливалася в районі 94–96%, тобто на всі інші види ПЕР відводилось лише 4–6%. Для гарантованого проведення сільськогосподарських робіт в Україні щороку необхідно близько 1300–1400 тис. т дизельного палива, 600–700 млн куб. м природного газу та 230 тис. т бензину. Варто відмітити, що газойлі та бензин, в першу чергу, використовуються в якості моторного пального, а природний газ – котельно-пічного палива. Зорієнтованість вітчизняного аграрного виробництва на ці види ПЕР зумовлена, насамперед, його індустріальним характером та широким застосування засобів механізації у виробничому процесі. Серед основних тенденцій енергоспоживання варто відмітити наступні. По-перше, постійне зростання загального споживання та питомої ваги дизельного палива в структурі енергетичного балансу. Як бачимо, з 2006 по 2012 роки його частка зросла з 56,57% до 62,60%. Такий стан вказує на те, що даний вид ПЕР є ключовим в аграрній економіці і подальший розвиток сільськогосподарського виробництва потребуватиме його додаткових обсягів, адже основу енергетичних потужностей складає тракторна техніка та самохідні сільськогосподарські машини, які в своїй більшості приводяться до дії дизельними двигунами. По-друге, постійне скорочення споживання, а відтак і частки у структурі ПЕР бензину моторного. Так, з 2006 по 2012 роки його питома вага впала з 15,95% до 9,90%. Важливо, що дві вищенаведені тенденції є взаємопов'язаними, адже обидва види ПЕР використовуються, в першу чергу, в якості моторного пального, тобто з економічної точки зору вони являються товарами-замінниками. Загалом, незважаючи на структурні коливання, варто відмітити, що енергоспоживання у вітчизняному сільському господарстві стабілізувалося на рівні 3 млн. т у.п. ± 100–200 тис. т у.п.

Проте абсолютні обсяги енергоспоживання є малоінформативними і не дають змоги об'єктивно порівняти стан аграрної енергетики України з аналогічними показниками інших країн. Для таких цілей доцільно застосовувати показник енергоефективності. Так, в 2011 році енергоефективність вітчизняного сільського господарства склала лише 37% від рівня досягнутого в аграрному секторі економіки ЄС. Тобто вітчизняні господарства витрачають на одиницю вирощеної продукції втричі більше енергії, ніж у ЄС. За споживанням енергоресурсів на один гектар земель сільськогосподарського призначення Україна практично не поступається ЄС. Витрати енергоресурсів на 1 га коливаються у межах 100–120 кг палива у нафтовому еквіваленті (кг н.е.) або 4–5 ГДж, тоді як в ЄС, за даними Євростату, цей показник складає 140 кг н.е. (близько 6 ГДж). При цьому додана вартість в ЄС значно вища завдяки вищій урожайності та продуктивності аграрного сектору. В результаті енергоємність продукції сільського господарства складає 5–6 кг н.е./ц або 200–250 МДж/ц, що приблизно у 2–3 рази більше, ніж у розвинутих країнах світу [2].

Таблиця 1

Структура споживання паливно-енергетичних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами України в 2006–2012 рр.

Найменування ПЕР	Одиниці виміру	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Вугілля кам'яне	тонн	58351	55638	53847	46361	36694	48759	62013
	т у.п.	42479	41673	39900	34632	27337	36081	47192
	%	1,41	1,40	1,28	1,19	0,93	1,12	1,54
Природний газ	тис. куб. м	562530	575805	665474	618603	597388	687556	589335
	т у.п.	646910	662176	770619	711393	686996	790689	677735
	%	21,52	22,23	24,69	24,50	23,31	24,45	22,14
Дрова для опалення	куб. м	220772	185896	169379	171445	185995	178977	184404
	т у.п.	58505	49262	39804	45433	49289	47429	48867
	%	1,95	1,65	1,28	1,56	1,67	1,47	1,60
Бензин моторний	тонн	321724	300811	286511	242243	231741	225986	203318
	т у.п.	479369	448209	426902	360942	345294	336719	302944
	%	15,95	15,05	13,68	12,43	11,72	10,41	9,90
Газойлі (паливо дизельне)	тонн	1172840	1175828	1233714	1164553	1226469	1347441	1321638
	т у.п.	1700618	1704950	1775315	1688602	1778379	1953790	1916374
	%	56,57	57,25	56,87	58,15	60,34	60,41	62,60
Інші ПЕР	т у.п.	78123	71859	69191	62683	60148	69413	68085
	%	2,6	2,42	2,20	2,17	2,03	2,15	2,22
Всього	т у.п.	3006004	2978129	3121731	2903685	2947443	3234121	3061197
	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: власні розрахунки автора за даними Державної служби статистики України.

Проблема високої енергоємності сільського господарства створює в економічній площині небезпеку збільшення витрат на одиницю продукції, за умов зростання цін на енергоносії, і є актуальною, в першу чергу, для підприємств, в яких витрати на енергоресурси складають вагому частку у собівартості продукції. Це, в свою чергу, призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що викликає погіршення основних показників розвитку аграрної економіки, зниження рівня економічної безпеки та посилення економічної залежності від постачальників енергоресурсів. Невирішені енергетичні проблеми суттєво гальмують темпи розвитку аграрного сектору економіки.

Саме тому підприємства, які прагнуть досягти конкурентоспроможності за сучасних умов ринку, не мають права ігнорувати ресурсний фактор. Таким чином, модернізація світової економіки на засадах енергоефективності мотивується, в першу чергу, міркуваннями комерційного характеру. У сукупності це сприяє підвищенню рівня ефективності ресурсоспоживання і посиленню збереження виробничих ресурсів. Отже, в умовах ринку головним важелем економічного механізму ресурсозбереження є конкуренція [3, с. 10]. Цю ж думку підтверджують слова російського вченого Р.А. Фатхутдінова: «…глобальною умовою забезпечення високої конкурентоспроможності товарів, організацій, країни є реалізація двох загальних чинників: забезпечення якості та ресурсозбереження» [4, с. 488].

Існує багато трактувань ресурсозбереження. Однак, виходячи зі змісту процесів, що відбуваються, ресурсозбереження треба розглядати, в першу чергу, як раціональне використання ресурсів засноване на їх економії. Раціональне використання ресурсів передбачає створення умов для максимально ефективного споживання виробничих ресурсів в межах певної економічної системи за існуючого рівня розвитку техніки і технології з одночасним зниженням техногенного впливу на навколишнє середовище, за рахунок економії ресурсів у вигляді скорочення їх питомих втрат на виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг стандартизованої якості, з урахуванням відповідних нормативів. Відповідно, процес ресурсозбереження передбачає здійснення комплексу економічних, організаційних і технічних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів, з метою досягнення економічного ефекту та отримання конкурентних переваг, в першу чергу, у вигляді конкурентоспроможного ціноутворення на власну продукцію. Таким чином, ресурсозбереження базується на абсолютній та питомій економії ресурсів, що дозволяє за їх рівного обсягу отримувати більше продукції без додаткових затрат, підвищуючи тим самим ефективність виробництва та, як результат, конкурентоспроможність продукції в ціновому аспекті за рахунок зниження собівартості.

Як енергетичні ресурси є невід'ємною частиною матеріальних ресурсів, так і енергозбереження є складовою ресурсозбереження, тому все вищесказане цілком і повністю відноситься і до його енергетичної складової також. Зважаючи на це, в контексті дослідження аграрної енергетики детально розглянемо, в першу чергу, процес енергозбереження. В світлі вищенаведених проблем та ключового місця енергозбереження у справі їх вирішення, найбільш пріоритетним питанням для менеджменту сучасного агропідприємства є формування економічного механізму енергозбереження, що передбачає цілий ряд

комплексних заходів, зорієнтованих на максимальне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції [5, с. 3–8]. Такий механізм в масштабах конкретного підприємства на практиці реалізується у вигляді чітко сформованої енергетичної політики мікрорівня, що містить комплексний план реалізації найефективніших резервів енергозбереження економічної системи у тактичному та стратегічному масштабах розвитку, з метою досягнення її максимальної відповідності умовам зовнішнього середовища, яке змінюється. Метою енергетичної політики є розробка алгоритму дій з формування бази енергетичних ресурсів та їх раціонального використання задля зниження енергоємності продукції [6, с.8]. Результатом реалізації такої політики є продуктивна діяльність виконавців із досягнення запланованих цілей зростання енергоефективності виробництва [7, с. 98] з метою формування довгострокових конкурентних переваг аграрних підприємств. Таким чином, енергетична політика, в епоху загострення ресурсних проблем, є одним з стрижневих факторів конкурентоспроможності. Спробуємо теоретично дослідити цей зв'язок.

Відповідно до визначення, сформульованого у монографії С.І. Савчука [8, с. 130], під конкурентоспроможністю підприємства розуміється його здатність теоретично нескінченно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції. Як бачимо, конкурентоспроможність має просторово-часову характеристику: місце (підприємство) та час (нескінченно довго). В даному контексті актуальним є дослідження В.О. Кошеленка, яким було здійснено часову диференціацію факторів конкурентоспроможності підприємства. Виходячи з теорії цих факторів [9], науковець робить висновок: «Одним з базисів для класифікації всієї сукупності факторів конкурентоспроможності підприємства повинна бути класифікація процесів, що реалізуються підприємством» [10, с. 89]. На його думку, всі процеси можна схематично поділити на дві групи: процеси виробництва продукції, включаючи матеріально-технічне постачання і збут, і відтворювальні процеси (стан і відтворення виробничої інфраструктури, трудового колективу та системи управління підприємства), що забезпечують здійснення чергового виробничого циклу, тобто процесів першої групи. Ключовою відмінністю виробничих і відтворювальних процесів є хронологія дії цих процесів на результати діяльності підприємства та його місце у конкурентній боротьбі.

Так, наприклад, якість і ціна виробничих ресурсів підприємства, технологічний рівень виробництва, кваліфікація персоналу, транспортні витрати та інші виробничі фактори і поточні умови зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, формують собівартість та якість продукції, визначають ефективність виробництва і поточні результати діяльності підприємства та позиціонують виробника на ринку як учасника конкурентної боротьби в поточних умовах і короткостроковій перспективі. В кінцевому випадку всі ці фактори знаходять своє відображення в поточних обсягах і рентабельності виробництва та продажів, частці ринку та інших схожих показниках. В той же час, такі фактори як наявність у підприємства науково-дослідної бази, здатність до здійснення капітальних інвестицій, інноваційна спрямованість бізнесу, масштаби і ефективність інвестицій в інновації, досвід реалізації інноваційних проектів, особливості податкового законодавства, стан політичного, інвестиційного та в цілому ділового клімату в країні, доступність кредитних ресурсів та інші схожі фактори визначають здатність підприємства до розвитку і, зокрема, його адаптаційні здібності до нестійких умов зовнішнього середовища, а отже, зумовлюють конкурентоспроможність підприємства в майбутньому, тобто її довгостроковий різновид [10].

Крім того, на нашу думку, необхідно виділити ще одну групу факторів, які за своїми часовими характеристиками важко віднести до поточних чи довгострокових. Такі граничні фактори є результатом дії специфічних процесів, які мають ознаки виробничих і відтворювальних процесів в різні періоди свого функціонування, тобто за своєю економічною природою є проміжними. Так, наприклад, процес інвестування можна умовно розділити на три етапи: проектування, реалізація та функціонування. На першому етапі інвестиції мають потенційний характер і уособлюють собою можливості підприємства в майбутньому. Етап реалізації інвестиційного проекту також має потенційну спрямованість і відображає найближчі перспективи розвитку підприємства. Тобто перші два етапи інвестування за своєю хронологією та економічною природою є довгостроковими факторами і відносяться до відтворювальних процесів. В той же час на етапі функціонування інвестиційний проект починає приносити результати, впливаючи на виробничу діяльність підприємства в поточному періоді, тобто є типовим зразком виробничого процесу.

Також прикладом граничних факторів є певні економічні альтернативи, що мають різні результати в мінливих умовах ринкового середовища. В першу чергу, це характерно для інноваційних продуктів (відновлювальна енергетика, генетика), які з розвитком виробництва та зміною ринкової кон’юнктури перестають бути збитковими і починають приносити прибутки. Постійне зростання цін на ресурси, підвищення стандартів якості продукції активізує роль інноваційного фактору в конкурентній боротьбі. Тобто такі інновації в довгостроковій перспективі мають позитивний характер і відносяться до відтворювальних процесів, в той же час в поточному періоді у вигляді виробничих процесів вони дають негативний результат. При цьому основними мотивами для обрання інноваційного вектору розвитку менеджментом підприємства є прагнення не відстати від вимог ринку, вчасно виявити і реалізувати нові можливості для покращення фінансового стану підприємства, розширення частки ринку, зростання масштабів виробництва [7, с. 100]. Таким чином, постійний моніторинг і освоєння інноваційних

можливостей у всіх сферах діяльності покращує адаптивність підприємства до змін як мікро-, так і макросередовища, забезпечує зростання його конкурентоспроможності. Як свідчить світовий досвід, конкурентні переваги найчастіше є результатом вмілого використання економічних можливостей, створених в довгостроковому періоді завдяки інноваційно орієнтованим діям підприємств. Впровадження інновацій, безпосередньо у виробничий процес, дозволяє інтенсифікувати використання живої праці та капіталу, відповідно знижуючи питомі витрати ресурсів. Такий механізм дії нововведень є базисом, так званої, інноваційної моделі конкуренції. Таким чином, створення конкурентних переваг в частині ефективності функціонування економіки є об'єктивним мотивом для освоєння інновацій у всіх сферах бізнесу [11, с. 57].

Враховуючи вищенаведений процесний підхід до аналізу конкурентоспроможності підприємств, нами було розроблено економічний механізм раціонального використання енергетичних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, що базується на засадах інноваційної моделі конкурентних переваг. Даний механізм носить концептуальний характер і полягає у створенні кластерних об'єднань енергоресурсного самозабезпечення сільськогосподарських підприємств (КЕРС) – відносно самодостатніх локальних економічних систем, сформованих за принципом інтеграції територіально наближених економічних суб'єктів на основі технологічних та організаційних інновацій технічно доступних як в енергетичній, так і в традиційно виробничій сферах сільського господарства. Самозабезпечення енергетичними ресурсами і матеріалами, в рамках даної концепції, полягає у задоволенні потреб певного кола економічних суб'єктів за рахунок власного виробництва та використання внутрішніх можливостей і резервів. Саме тому стратегічною метою концепції енергоресурсного самозабезпечення є визначення напрямків та критеріїв оптимального заміщення традиційних енергетичних ресурсів та матеріалів в усіх сферах сільського господарства за рахунок місцевих джерел відновлюваного характеру, з одночасним підвищенням ефективності їх використання.

КЕРС передбачає розширення горизонтальних і вертикальних економічних зв'язків, поглиблення кооперації та інтеграції виробництва. Стрижнем КЕРС є інтеграція підприємств у трьох площинах:

1. Інтеграція технологій (технології енергозбереження-технології відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), окремі технології ВДЕ між собою (портфель технологій, їх диверсифікація)).

2. Інтеграція галузей (сільське господарство-ВДЕ, підгалузі всередині сільського господарства).

3. Інтеграція ресурсів і управління (злиття (акумулювання) ресурсів (фінансових, кадрових, матеріальних, земельних), адміністративна взаємодія).

Розглянемо кожну з них детально. Перша площина – інтеграція технологій. Ключовою перевагою КЕРС в контексті процесного підходу до оцінки конкурентоспроможності, насамперед, є інтеграція технологій, а саме комбінація інновацій на різних рівнях господарювання, що дозволяє взаємовигідно поєднувати процеси всіх рівнів (виробничого, відтворювального та проміжного), відкриваючи при цьому раніше приховані економічні, технологічні та організаційні можливості. Прикладом такого симбіозу інновацій є інтеграція різних видів ВДЕ один з одним, ВДЕ з традиційною енергетикою, а також технологій енергоефективності та ВДЕ. Для того, щоб зрозуміти механізм їх взаємодії, розглянемо кожну складову.

Як відомо, відмінними рисами всіх ВДЕ є відтворюваний характер та їх висока екологічність. До ВДЕ актуальних у контексті створення енергетично самодостатнього сільськогосподарського виробництва відносяться: мала гідроенергія, енергія сонця, низькопотенційна енергія довкілля (геотермія), енергія вітру, біомаса різного походження. Різні види ВДЕ дозволяють генерувати електричну, теплову та механічну енергію, а також виробляти паливо, тобто на їх основі цілком реально організувати повноцінну систему енергетичного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Головна перешкода для масового освоєння ВДЕ полягає у високій питомій вартості будівництва генеруючих потужностей на їх базі і вищій собівартості одиниці енергії порівняно з традиційними джерелами. Проте вартість енергії, одержуваної від ВДЕ, протягом останніх років стрімко знижується і очікувані нові технічні досягнення тільки прискорять цей процес.

Так, починаючи з 2010 року (табл. 2), собівартість виробництва електроенергії на базі великих ГЕС становила 5–12 центів за кВт-год (ц/кВт-год), вугільних і газових ТЕС – за різними оцінками від 8 до 15 ц/кВт-год. При цьому відносно найдешевші з альтернативних джерел вже зрівнялися за цим показником і можуть конкурувати на рівних з традиційною енергетикою: геотермальні станції – 4–9 ц/кВт-год, малі ГЕС – 6–10 ц/кВт-год, вітроенергетичні установки – 5–12 ц/кВт-год. В той же час собівартість енергії з біомаси становить 12–15 ц/кВт-год, сонячної теплової енергії – 10–15 ц/кВт-год, сонячної світлової енергії – 15–24 ц/кВт-год. Тобто, як бачимо, ТЕС на біомасі та сонячні ТЕС вже наближаються до рівня вартості електроенергії, що генерується атомними станціями та ТЕС на традиційному вуглеводневому паливі, в той же час фотоелектрика коштує від 2 до 3 разів дорожче, виробленої традиційними способами. Як видно з таблиці 2, останні два-три десятиліття чітко простежується тенденція швидкого зниження розриву у собівартості традиційних і альтернативних джерел енергії. Звичайно такі цифри є характерними для, так званої, «комерційної електроенергетики», проте і в сільському господарстві, за умови інтеграції достатньо великої групи господарств в рамках КЕРС, можливою є реалізація масштабних проектів комерційного рівня в енергетичній сфері.

Завданням таких станцій є забезпечення господарства електроенергією в умовах розподіленої

(децентралізованої) енергетики. Саме така модель генерації енергії має найвищу конкурентоспроможність серед систем енергозабезпечення, адже передбачає практично повну відсутність витрат на створення енергетичної інфраструктури, характеризується мінімальними втратами в процесі передачі енергії, дозволяє гнучко реагувати на зміну потреб місцевих споживачів і, що найголовніше, дає змогу використовувати найбільш дешеві види місцевого палива.

Таблиця 2

Динаміка собівартості генерації електроенергії з різних джерел (ц/кВт-год) 1980–2015* рр.

Технологія	1980	1995	2000	2005	2010	2015*
Сонячні фотоелектричні станції	140–170	20–33	18–28	16–27	15–24	14–23
Сонячні теплові електростанції	20–28	18–25	15–23	13–20	10–15	8–10
Електростанції на біомасі	30–45	14–23	13–20	12–18	12–15	11–13
Мінігідроелектростанції	10–20	8–15	7–13	6–12	6–10	6–8
Геотермальні електростанції	10–30	8–20	7–15	5–10	4–9	4–7
Вітрові електростанції	20–30	7–20	7–18	6–15	5–12	4–10
Теплові електростанції	3–4	4–5	6–8	6–10	8–15	12–20
Великі гідроелектростанції	2–4	4–7	4–10	5–11	5–12	6–15
Атомні електростанції	3–5	4–13	7–15	7–18	8–20	10–22

* прогноз.

Джерело: узагальнено автором на основі [12–14].

Проте для більшості сільгоспвиробників інтерес становить, в першу чергу, генерація у форматі автономної енергетики (табл. 3).

Таблиця 3

Собівартість альтернативних джерел енергії для автономних електросистем [14]

Технологія	Типові характеристики	Діапазон собівартості електроенергії (ц/кВт-год)
Мінігідроелектростанції	100–1000 кВт	5–12
Мікрогідроелектростанції	1–100 кВт	7–30
Пікогідроелектростанції	0,1–1 кВт	20–40
Реактори для біогазу	Об'єм реактора – 6–8 $м^3$	10–15
Газифікатори біомаси	20–5000 кВт	8–12
Малі вітрові енергоустановки	3–100 кВт	15–25
Побутові вітрові енергоустановки	0,1–3 кВт	15–35
Мала побутова сонячна установка	20–100 Вт	40–60

Не менш важливим в господарському житті є застосування теплової енергії, собівартість якої, за умови застосування ВДЕ, починається з 0,5 ц/кВт-год (табл. 4). Проте настільки дешеве тепло є доступним вкрай обмеженому колу споживачів, адже генерується завдяки геотермальній енергії. Для сільського господарства найбільш доступним і раціональним джерелом задоволення внутрішніх потреб у теплоенергії звичайно є біомаса, що дозволяє отримувати тепло за собівартістю 1–6 ц/кВт-год. Значні резерви також сховані і у використанні сонячної енергії, особливо у промислових масштабах (1–8 ц/кВт-год).

Таблиця 4

Собівартість теплової енергії з ВДЕ [14]

Технологія	Типові характеристики	Діапазон собівартості теплоенергії (ц/кВт-год)
Опалення біомасою	1–20 МВт	1–6
Сонячне опалення / системи гарячого водопостачання	2–5 $м^2$ (побутові) 20–200 $м^2$ (середні) 0.5–2 МВт (промислові)	2–20 (побутові) 1–15 (середні) 1–8 (промислові)
Геотермальний обігрів / охолодження	1–10 МВт	0,5–2

Як відомо, сільське господарство є одним з головних споживачів моторних палив у національній економіці України зокрема і світовому господарстві загалом. Вирішити проблему самозабезпечення пальним аграрного сектору економіки можна за допомогою біологічних палив власного виробництва. Так,

біопаливо першого покоління (біоетанол і біодизель) у деяких регіонах уже готове конкурувати з бензином і дизельним пальним за собівартістю навіть без урахування субсидій (табл. 5).

Таблиця 5

Собівартість біопалива першого покоління [14]

Технологія	Типові характеристики	Діапазон собівартості палива (центів/л)
Біоетанол	Цукрова тростина, цукровий буряк, кукурудза та інші зернові	30–50 (цукор) 60–80 (кукурудза) за еквівалент 1 л бензину
Біодизель	Соя, ріпак, ятрофа та ін.	40–80 за еквівалент 1 л дизельного пального

В ході оцінки проектів, які базуються на застосуванні ВДЕ, варто пам'ятати, що практичне освоєння ВДЕ залежить від кон'юнктури на ринку традиційних вуглеводневих енергоносіїв і відповідно активізується під дією зростання цін на нафту і газ. В результаті, комерційна привабливість ВДЕ закономірно складається під дією двох різновекторних факторів: підвищення цін на викопні види палива і зниження цін на альтернативні джерела. Відтак, за умов зростання цін на традиційні енергоресурси, з'являється набір технологій ВДЕ з прогресуючими характеристиками конкурентоспроможності. Проте, у більшості випадків, реалізація альтернативних проектів з ВДЕ програє боротьбу традиційним технологіям через порівняно вищі початкові капіталовкладення [15, с. 97]. При цьому не враховано екологічний аспект. Головна проблема викопного палива – відсутність механізму врахування реальних витрат суспільства в його ринковій ціні. У той час як в короткостроковому періоді енергія викопного палива є дешевою, реальну її ціну видно лише в довгостроковій перспективі. Наслідки для людини і навколишнього середовища, які не відображені в ціні викопного палива, економісти називають «винесеними назовні витратами». Вони пов'язані із забрудненням повітря, кліматичними змінами та погіршенням здоров'я населення. Дослідники розрахували, що загальна вартість «тіньових» витрат коливається від 9 до 27 ц/кВт-год електроенергії [16]. Врахування цих витрат робить ВДЕ навіть дешевшими, ніж звичайні джерела енергії. Останнім часом екологічний збиток стає все більш важливим економічним фактором при прийнятті інвестиційних рішень. Так, наприклад, витрати на торгівлю квотами з емісії CO_2, згідно з Кіотським протоколом, вже впливають на потоки капіталу. Таким чином, бездіяльність у сфері впровадження ВДЕ в середньостроковій і довгостроковій перспективі може коштувати набагато більше, ніж нинішні відносні економічні втрати від їх впровадження. Такий стан справ створює об'єктивну необхідність в розробці механізму компенсації короткострокових втрат від впровадження перспективних технологій. Причому цей механізм необов'язково має бути державним, дану проблему можна частково вирішити і на рівні підприємств, прикладом є концепція КЕРС.

Повертаючись до процесного підходу оцінки конкурентоспроможності, відмітимо, що окремі технології ВДЕ, здатні приносити економічні вигоди вже у поточному періоді (геотермальна енергія, малі ГЕС та комерційні ВЕС), відносяться до так званих виробничих процесів. В той же час, енергетичне використання біомаси, сонячні ТЕС та фотовольтаїка поки що поступаються традиційній енергетиці, а їх впровадження може стати джерелом збитків. Проте наявність потужних ринкових та екологічних резервів створює конкурентні переваги в майбутньому і дозволяє віднести вищеназвані технології до процесів проміжного типу. За такого позиціонування технологій, їх інтеграція в рамках КЕРС дозволяє у короткостроковому періоді нівелювати негативний вплив відносно збиткових інновацій (проміжних факторів) за рахунок переваг створених дешевшими технологіями. Практично КЕРС передбачає створення гібридних енергосистем у вигляді комбінації різних видів ВДЕ між собою, з традиційними джерелами та технологіями енергоефективності.

Наявність портфеля симбіотичних технологій ВДЕ є одним з рішень проблеми зниження ризиків і вартості інтеграції ВДЕ. Крім того, вирішується проблема обмеженого доступу до окремих видів ресурсів (не всі господарства мають доступ до гідроресурсів річок, достатній рівень вітрів, ефективну кількість сонячних днів у році, необхідну кількість земельних і водних ресурсів для вирощування біоенергетичних ресурсів тощо). Розширення масштабів і комбінування ВДЕ створюють умови для забезпечення сталого енергопостачання, незалежного від природних процесів, та зниження економічних і енергетичних витрат у ланцюгах постачання. Таким чином, КЕРС дозволяє плавно вводити ВДЕ до енергетичного балансу. Також диверсифікація енергетичного портфеля за допомогою технологій ВДЕ дозволяє зменшити вразливість економіки для цінової нестійкості і зменшити відтік іноземної валюти в напрямку імпорту енергії.

Крім того, як відомо, використання енергії характеризується певним рівнем енергоефективності. Енергоефективність є глобальним енергоресурсом поряд з вугіллям, нафтою і газом. Зниження енергетичних потреб для виконання виробничих завдань за допомогою енергоефективності є важливим важелем скорочення споживання первинної енергії. Дослідження вчених багатьох країн світу показують, що в сучасних умовах економія 1 т умовного палива вимагає, як правило, менших витрат, ніж приріст видобування еквівалентної його кількості. Світовий досвід також підтверджує, що витрати коштів на енергозберігаючі заходи в 2,5–3 рази ефективніші, ніж вкладення їх у будівництво нових генеруючих потужностей. Таким чином, заходи щодо забезпечення енергоефективності часто є найдешевшим варіантом

для зниження попиту на енергію, а тому здатні приносити вигоди вже у короткостроковій перспективі. Відтак, освоєння технологій ВДЕ, які, до того ж, характеризуються нижчою питомою енергоємністю порівняно з викопним паливом, є особливо актуальним у комбінації з енергоефективними інноваціями, що не тільки компенсують поточні втрати, але й скорочують розмір генеруючих потужностей необхідних для самозабезпечення господарства енергією.

Друга площина – інтеграція галузей – орієнтується, в першу чергу, на впровадження ВДЕ у виробничий процес сільського господарства. Цей процес залежить від місцевих ресурсів ВДЕ, енергоспоживання в господарствах, можливостей для фінансування проектів та доступності існуючих енергетичних ринків [1, с. 119]. Відповідно, в рамках концепції КЕРС, функціонування сільськогосподарських підприємств базується на одночасному використанні сільськогосподарських угідь як за прямим призначенням, так і для виробництва поновлюваної енергії. Тобто передбачається багатоцільове використання земель для сільськогосподарських та енергетичних цілей, включаючи вітряні турбіни на території господарств; біогазові реактори для переробки тваринницьких відходів з утилізацією поживних речовин у вигляді добрив; водотоки, що використовуються для малих і мікро гідроелектричних систем; збір і використання для цілей тепло- і енергопостачання відходів сільськогосподарських культур; вирощування енергетичних культур для забезпечення біомасою в цілях аграрної енергетики. Саме сільське господарство є основним джерелом біомаси, яка може бути використана для виробництва енергії. Завдяки низькій вартості (іноді нульовий або навіть від'ємній, за наявності витрат з утилізації), біомасу, отриману з відходів, завжди доцільніше використовувати в якості джерела енергії. Саме тому енергетичні системи на основі біомаси є потенційним механізмом раціоналізації сільгоспвиробництва, одночасно сприяючи сталому розвитку та охороні навколишнього середовища. Крім того, енергетичне використання біомаси сприяє зміцненню економіки підприємства шляхом створення додаткових джерел доходу від реалізації надлишкової теплової та електричної енергії. Вирощування спеціальних енергетичних культур також відкриває перед сільськогосподарськими підприємствами новий вид діяльності. Біоенергетика дозволяє децентралізувати виробництво енергії і формує замкнутий цикл використання матеріалів і енергії. В цьому контексті найбільш ефективним поновлюваним джерелом енергії для сільськогосподарських виробників є біогаз. Адже, крім власне біогазу, в процесі переробки біомаси утворюється також зброджений біологічний залишок. Цей побічний продукт можна використовувати як високоякісне сільськогосподарське добриво, замикаючи, таким чином, кругообіг поживних речовин у результаті культивації енергетичних культур [17].

Оскільки ресурси ВДЕ, включаючи вітер, сонце, відходи рослинництва і тваринництва, у багатьох випадках є в достатку в сільських районах, то їх збір, акумуляція та інтеграція дозволять сільськогосподарським підприємствам організувати комплексне енергоресурсне самозабезпечення без шкоди для аграрного виробництва. Також в сільськогосподарських підприємств з'являється можливість отримання додаткового доходу від реалізації енергоносіїв (електроенергії та біопалив), що генеруються на базі ВДЕ, для використання за межами господарств.

Третя площина – інтеграція ресурсів і управління. Як відомо, для інтеграції загалом притаманними є активізація співпраці, консолідація менеджменту, інтенсифікація взаємодії та взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами. Оскільки КЕРС являє собою сукупність підприємств, які функціонально виступають виробниками, постачальниками, елементами інфраструктури, то очевидно, що для його економічної життєдіяльності потрібні різні види ресурсів, а рівень їх розвитку є одним з конкурентних факторів. Інтеграція ресурсів і управління на рівні окремих підприємств проявляється в розширенні організаційно-економічних та ресурсних зв'язків, а також у створенні сприятливого бізнес-клімату для здійснення господарської діяльності. В даному контексті КЕРС дозволяє: раціонально використовувати наявні ресурси підприємств – членів кластеру, за рахунок їх концентрації, з урахуванням фінансового забезпечення і особливостей господарювання кожного підприємства; створити умови для запозичення капіталу і зниження його вартості – за рахунок укрупнення бази забезпечення кредитів, що в свою чергу робить можливим отримання довгострокових кредитів на міжнародному рівні та пільгових умовах; забезпечити фінансування на основі вуглецевих кредитів згідно умов Кіотського протоколу; скоротити інвестиційний цикл для більшості проектів; знизити експлуатаційні витрати інвесторів – за рахунок звільнення від податку на прибуток; усунути адміністративні перепони; покращити умови для реалізації виробленої продукції шляхом полегшення доступу до ринків; вирішити проблеми прийняття технологій ВДЕ громадою; забезпечити інфраструктурні переваги близькості до споживача; створити умови для децентралізованого розміщення та інвестування для більшості видів ВДЕ. Таким чином, в умовах функціонування КЕРС, в першу чергу, забезпечується мінімізація витрат на формування інвестиційних ресурсів із різноманітних джерел, активне використання механізму самофінансування інвестиційної діяльності, пошук найбільш ефективних форм залучення позикового капіталу для здійснення інвестицій з різноманітних джерел.

Крім того, КЕРС як специфічне об'єднання підприємств, на основі віртуальної кооперації сільськогосподарського виробництва різної спеціалізації, сприяє вирішенню деяких специфічних завдань ресурсного забезпечення стратегії підвищення конкурентоспроможності організації, сформульованих Р.А. Фатхутдіновим у своїй праці «Управління конкурентоспроможністю організації» [4, с. 489], а саме:

обгрунтування напрямів витрачання ресурсів як усередині організації, так і в зовнішньому середовищі, пов'язаному з організацією інноваційних проектів; знаходження і комбінування різних джерел і форм ресурсного забезпечення; узгодження цільових завдань, об'єктів, витрат, місць, термінів, виконавців та інших компонентів різних інвестиційних проектів; застосування прогресивних логістичних технологій для організації матеріальних потоків; забезпечення доступу персоналу до спеціалізованої технічної та аналітичної інформації з метою його навчання прогресивним технологіям, методам та інструментам ефективного використання ресурсів.

Висновки. Розробка і впровадження механізму ресурсозбереження на всіх рівнях управління – одна з найважливіших проблем формування конкурентного потенціалу, оскільки ресурсоємність поряд з якістю є ключовими вимірами будь-якого товару. Це ж стосується і збереження енергії – одного з базових ресурсів у сучасному економічному житті. Так, більше третини собівартості вітчизняної сільськогосподарської продукції сформовано паливно-енергетичними ресурсами та похідними від них енергетичними матеріалами. Закономірно, що для вітчизняного агросектору визначальною є проблема надмірної енергоємності готової продукції, що в 2–3 рази перевищує показники країн ЄС.

Комплексним рішенням даної проблеми є концепція енергоресурсного самозабезпечення сільськогосподарських підприємств, розроблена на засадах інноваційної моделі конкуренції. Дана концепція передбачає інтеграцію економіки підприємств у трьох площинах: технології, галузі та ресурси і управління. Ключову роль у справі нарощування конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств відіграє технологічний вимір. Він передбачає поєднання більш і менш розроблених технологій ВДЕ між собою та заходами з підвищення енергоефективності, що дозволяє активізувати освоєння інновацій, забезпечивши тим самим створення довгострокових конкурентних переваг без негативних наслідків для економіки господарства. Тобто дана технологічна інтеграція дозволяє розширити конкурентний потенціал підприємства за рахунок залучення, раніше прихованих за обмеженнями економічної доцільності, можливостей. Практично, КЕРС створює умови для інтеграції технологій різної комерційної зрілості в енергосистему підприємства. Не менш важливими є галузева та ресурсна площини інтеграції. Так, перша імітує процес вертикальної інтеграції та дозволяє раціонально споживати наявні ресурси. Друга ж створює умови для акумуляції ресурсів, що робить можливим реалізацію масштабних інвестиційних проектів з використанням найдешевших джерел капіталу.

Література

1. Специальный доклад МГЭИК по возобновляемым источникам энергии и смягчению воздействий на изменение климата / под ред. Оттмара Эденхофера // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipcc.ch/pdf/special-reports/srren/srren_report_ru.pdf.

2. Додонов Б. Рейтинг енергоефективності областей України [Електронний ресурс] / Б. Додонов. – Режим доступу : http://www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/UEI _13_3.pdf.

3. Старицька О.П. Ресурсозбереження в системі економічного механізму підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.П. Старицька. – К., 2006. – 20 с.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

5. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні / І.Д. Михайленко // Энергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3–8.

6. Гавриш В.І. Методологічні та організаційно-економічні засади забезпечення сільського господарства паливно-енергетичними ресурсами та підвищення ефективності їх використання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.І. Гавриш. – Миколаїв, 2009. – 38 с.

7. Сотник І.М. Підходи до формування мотиваційної стратегії ресурсозбереження на підприємстві / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Прометей. – Донецьк, 2011. – Вип. 2. – С. 98–101.

8. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / С.И. Савчук // ИПРЭЭИ НАН Украины. – Мариуполь : Рената, 2007. – 520 с.

9. Савчук С.И. Фактор конкурентоспособности как экономическая категория. Микроэкономический подход / С.И. Савчук // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 189. – Т. 1.– С. 177–188.

10. Кошеленко В.О. Дифференциация факторов конкурентоспособности предприятия на основе временного фактора / В.О. Кошеленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8. – С. 85–96.

11. Юдіна О.І. Економічний механізм інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві / О.І. Юдіна // Бізнес-інформ . – 2011. – №9. – С. 56–63.

12. Каныгин П. Альтернативная энергетика в ЕС: возможности и пределы / П. Каныгин // Экономист. – 2010. – №1. – С. 53–60.

13. Лукутин Б.В. Возобновляемые источники электроэнергии : [учебное пособие] / Б.В. Лукутин. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета. 2008. – 187 с.

14. Анализ себестоимости энергии из возобновляемых источников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cleandex.ru/articles/2010/08/23/renewables_2009_cost_of_energy.

15. Попель О.С. Возобновляемые источники энергии: роль и место в современной и перспективной энергетике / О.С. Попель // Российский химический журнал. – 2008. – № 6. – С. 95–106.

16. Epstein Paul R. Full cost accounting for the life cycle of coal / Paul R. Epstein // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://solar.gwu.edu/index_files/Resources_files/epstein_full%20cost%20of%20coal.pdf.

17. Возобновляемые виды энергии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.exportinitiative.de/fileadmin/user_upload/Technologieausstellung/2012/TA_2012_ru.pdf.

References

1. Ottmar Jedenhofer Special'nyj doklad MGJeIK po vozobnovljaemym istochnikam jenergii i smjagcheniju vozdejstvij na izmenenie klimata http://www.ipcc.ch/pdf/special-reports/srren/srren_report_ru.pdf.

2. Dodonov B. Rejtyng energoefektyvnosti oblastej Ukrai'ny http://www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/UEI _13_3.pdf.

3. Staryc'ka O.P. Resursozberezhennja v systemi ekonomichnogo mehanizmu pidvyshhennja efektyvnosti silskogospodarskogo vyrobnyctva: avtoref.dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand.ekon.nauk: spec. 08.07.02 «Ekonomika sil's'kogo gospodarstva i APK» Kyiv, 2006. – 20p.

4. Fathutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii: Ucheb. posobie. Moscow, Jeksmo, 2004, 544 p.

5. Myhajlenko I.D. Polityka energozberezhennja, potencial'ni mozhlyvosti energozberezhennja v Ukrai'ni, Энергосберегающие, 2006, No. 1, pp. 3-8.

6. Gavrysh V.I. Metodologichni ta organizacijno-ekonomichni zasady zabezpechennja sil's'kogo gospodarstva palyvno-energetychnymy resursamy ta pidvyshhennja efektyvnosti i'h vykorystannja: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja dok. ekon. nauk: spec. 08.00.03 «Ekonomika ta upravlinnja nacional'nym gospodarstvom» Mykolai'v, 2009. – 38 p.

7. Sotnyk I.M., Mazin Ju.O. Pidhody do formuvannja motyvacijnoi' strategii' resursozberezhennja na pidpryjemstvi, Prometej, Donec'k, 2011, No. 2, pp. 98–101.

8. Savchuk S.I. Osnovy teorii konkurentosposobnosti. Mariupol', Renata, 2007, 520 p.

9. Savchuk S.I. Faktor konkurentosposobnosti kak jekonomicheskaja kategorija. Mikrojekonomicheskij podhod, Ekonomika: problemy teorii' ta praktyky, 2004, No. 189, Vol. 1, pp. 177–188.

10. Koshelenko V.O. Differenciacija faktorov konkurentosposobnosti predprijatija na osnove vremennogo faktora, Aktualni problemy ekonomiky, 2009, No. 8, pp. 85-96.

11. Judina O.I. Ekonomichnyj mehanizm innovacijnoi' dijal'nosti z resursozberezhennja na pidpryjemstvi, Biznes-inform, 2011, No. 9, pp. 56-63.

12. Kanygin P. Al'ternativnaja jenergetika v ES: vozmozhnosti i predely, Ekonomist, 2010, No. 1, pp. 53-60.

13. Lukutin B.V. Vozobnovljaemye istochniki jelektrojenergii: uchebnoe posobie. Tomsk, TPU, 2008, 187 p.

14. Analiz sebestoimosti jenergii iz vozobnovljaemyh istochnikov http://www.cleandex.ru/articles/2010/08/23/renewables_2009_cost_of_energy.

15. Popel' O.S. Vozobnovljaemye istochniki jenergii: rol' i mesto v sovremennoj i perspektivnoj jenergetike, Rossijskij himicheskij zhurnal, 2008, No. 6, pp. 95-106.

16. Epstein Paul R. Full cost accounting for the life cycle of coal http://solar.gwu.edu/index_files/Resources_files/epstein_full%20cost%20of%20coal.pdf.

17. Vozobnovljaemye vidy jenergii http://www.exportinitiative.de/fileadmin/user_upload/Technologieausstellung/2012/TA_2012_ru.pdf.

Надійшла 17.02.2014; рецензент: д. е. н. Шиян Д. В.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 339.924:331.556.4

Л. Б. ЧАЙКА-ПЕТЕГИРИЧ
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті визначено особливості державного регулювання міжнародною міграцією робочої сили та окреслено напрями його вдосконалення, розкрито роль організаційно-економічних інструментів у розвитку міжнародної міграції робочої сили.

Ключові слова: трудова міграція, державне регулювання, міграційна політика, механізми державного управління, організаційно-економічні інструменти.

L. B. CHAYKA-PETEGYRYCH
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

THE ROLE OF ECONOMIC-ORGANIZING MEANS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

The article deals with the peculiarities of state regulation of international labour migration are determined and the ways of its improvement are founded, the role of organization-economic instruments in the development of international labour migration is determined. Rational development of process of labour migration requires considerable efforts from the side of the state and public authorities. The role of state interference with the migratory processes of labour resources must expressly outline the orientation of functions of the special public institutions in the direction of increase of mobility of labour force by moving of some its part outside the state in such terms of labour and way of life, for which it is possible to carry out effective labour activity. A public migratory policy is examined as an organic aggregate of political, economic, administrative, legal, social principles, forms, methods, instruments and levers which are used by the state and its representatives for realization of the optimal adjusting of international migration of labour force.

Key words: labour migration, public regulation, migration policy, mechanism for public administration, economic-organizing means.

Постановка проблеми. Сьогодні населення України постійно відчуває на собі сукупний вплив економічної, фінансової, демографічної, соціальної криз, які підсилюють одна одну і гальмують вихід нашої держави на шлях суттєвого підвищення якості життя і сталого господарського розвитку. Традиційний підхід до регулювання міграції, що на практиці реалізується як прагнення або спроба розв'язувати проблеми в окремих сферах суспільного життя, часом нехтуючи системністю та комплексністю підходів, не може бути достатньо ефективним за умов розвитку України як цілісного державного утворення. Саме тому сьогодні дослідження основних елементів міжнародних міграційних процесів, аналіз різних підходів до їх регулювання, вивчення міжнародного досвіду набувають актуального значення.

Аналіз останніх досліджень. Різні аспекти міграційних переміщень трудових ресурсів як один з основних напрямів розвитку системи міжнародних економічних відносин були предметом дослідження багатьох учених. Зокрема, у працях зарубіжних економістів Дж. Борхаса, П. Кругмана, Я. Мінсера, А. Роя знайшли відображення проблеми формування, розвитку та управління міграційними потоками. Теоретичними проблемами міграційних процесів і їх кількісною оцінкою займаються С. Глінкіна, А. Киреєва, Н. Куликова, В. Івантер, Л. Максакова, Г. Овчинникова, С. Панаріна, К. Семенова, І. Синицина, Ж. Зайончковської, Т. Заславської, В. Переведєнцева, Л. Рибаковського, І. Цапенко та інших.

Вагомий внесок у вивчення процесу інтернаціоналізації робочої сили, теорії і практики міжнародної трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів й удосконалення організаційно-економічних механізмів їх регулювання за умов перехідної економіки зробили вітчизняні вчені В. Будкін, О. Власюк, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Пирожков, Ю. Пахомов, С. Писаренко, О. Позняк, А. Поручник, О. Рогач, М. Романюк, А. Румянцев, Є. Савельєв, Л. Семів, А. Філіпенко, І. Школа, О. Шнирков.

Проте окремі питання розвитку міжнародної міграції трудових ресурсів. Потребує аналізу проблема пошуку шляхів ефективного впливу на процеси розвитку трудової міграції на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Мета статті. Міграція робочої сили, як процес перерозподілу робочої сили, потребує певного державного регулювання, без чого цей процес може трансформуватися в некеровану послідовність дій. Істотне розширення масштабів та зростання інтенсивності зовнішньої міграції робочої сили актуалізує її дослідження як чинника розвитку економіки, ринку праці, соціальної сфери, демографічних змін. Тому у

статті ми розглянемо напрямки державного регулювання міграцією, проаналізуємо роль організаційно-економічних інструментів у розвитку міграції робочої сили.

Виклад основного матеріалу. Раціональний розвиток процесу трудової міграції вимагає значних зусиль з боку держави та органів державної влади. Роль державного втручання у міграційні процеси трудових ресурсів повинна чітко окреслювати спрямованість функцій спеціальних державних установ у напрямі підвищення мобільності робочої сили шляхом переміщення деякої її частини за межі держави в такі умови праці і побуту, за яких можна здійснювати ефективну трудову діяльність, спрямовану на зростання добробуту як країни-донора, так і світового співтовариства. Слід зауважити, що в даному випадку доцільним є використання досвіду регулювання трудових міграцій у високорозвинених країнах.

Комплекс організаційно-економічних інструментів регулювання міграції робочої сили, які використовуються у міжнародній практиці включає заходи, орієнтовані, по-перше, на особисті інтереси трудових мігрантів, по-друге, на національно-державні інтереси країни-донора, по-третє, на національно-державні інтереси країни-реципієнта, по-четверте, на інтереси міжнародного співтовариства. В першому випадку, вигоду отримують мігранти від зміни громадянства чи місця життєдіяльності, в другому – країна-донор за рахунок експорту робочої сили, в третьому – приймаюча країна за рахунок припливу в її економіку іноземної робочої сили, в четвертому – світове співтовариство, яке отримує вигоду в результаті подібного обміну, оскільки вклад робочої сили у світову економіку і цивілізацію є вищим там, де існують кращі умови для трудової діяльності і побуту [1, с.66].

Заходи спрямовані на захист інтересів трудящих-мігрантів, покликані полегшити громадянам умови виїзду і повернення в країну проживання шляхом внесення змін у національні законодавства. Цій же меті служить послідовне подолання державної монополії в галузі організації експорту робочої сили, через створення приватних національних агентств, фірм, що займаються посередництвом при працевлаштуванні за кордоном, так і шляхом допуску в країну іноземних представництв, що займаються такого роду діяльністю. Крім того, ця група заходів передбачає встановлення мінімально необхідних вимог до трудових контрактів, що укладаються, захист прав трудящих-мігрантів у країнах-імпортерах робочої сили (через укладання багато- і двохсторонніх міжурядових угод), сприяння оперативної і результативної адаптації трудящих-мігрантів до нових умов життєдіяльності в країнах-реципієнтах і реадаптації після повернення на батьківщину. Перше завдання вирішується шляхом широкої роз'яснювальної й інформаційної роботи про умови праці і побуту за кордоном, мовної і фахової підготовки громадян перед виїздом за кордон, друге – шляхом сприяння в соціально-економічній облаштованості після повернення на батьківщину.

Заходи, спрямовані на захист державних інтересів країн-експортерів робочої сили, передбачають ліцензування державними органами діяльності посередників, що організовують експорт робочої сили з метою уповноваження правом посередництва при працевлаштуванні за кордон тільки тих організацій, що мають достатні знання, досвід роботи у цій сфері і спроможні нести матеріальну і юридичну відповідальність за результати своєї діяльності. Важливим напрямом державної міграційної політики є регулювання параметрів відтоку робочої сили за кордон (як кількісних, так і якісних), з метою захисту національного ринку робочої сили від надмірного відтоку за кордон працівників дефіцитних спеціальностей і запобігання негативних наслідків міграції для демографічних процесів у країні [3, с.78]. Регулювання здійснюється за допомогою лімітування видачі закордонних паспортів, прямої заборони на виїзд окремої категорії робітників чи введення еміграційних квот.

В цілому єдиним учасником, який «програє» від цього процесу є країна-донор, яка, затративши кошти на підготовку робочої сили, втрачає значну її частину, чим знижує рівень своєї соціально-економічної безпеки. Така ситуація змушує країну-донора до прийняття відповідних нормативно-правових і економічних заходів щодо запобігання можливих втрат, які пов'язані з міграційними процесами, їх мінімізації і отримання певної компенсації від заподіяних реальних збитків. Вони можуть застосовуватися як по відношенню до мігрантів (через механізм оподаткування до чи після виїзду на відповідній договірній основі), так і по відношенню до країн-реципієнтів (встановленням відрахувань на користь країни-донора від доходів, які отримують приватні і державні організації, що використовують працю іммігрантів), а також – до світового співтовариства в цілому. Саме тому політика втручання у міграційні процеси повинна формуватися у тісному взаємозв'язку з основними напрямками соціально-економічної політики держави, включаючи зовнішньоекономічну діяльність, соціально-економічний розвиток регіонів, галузеві програми тощо. Вона повинна мати комплексний, багатоцільовий характер і бути тісно пов'язаною з політикою соціально-економічного розвитку України. З метою раціоналізації використання організаційно-економічних інструментів розвитку міграції, необхідним є здійснення наступних заходів з боку органів державної влади:

– структуризація функції держави у сфері управління міграційними процесами;

– формування державної політики втручання у міграційні процеси у тісному зв'язку з соціально-економічною політикою, визначаючи її взаємозв'язки з іншими напрямками і сферами трудопереміщень;

– аналіз і оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність міграційних процесів;

– планування і прогнозування результатів міграційних потоків та визначення їх впливу на розвиток національного ринку праці;

– створення сприятливих умов для ефективного розвитку міграційних потоків робочої сили, запобігаючи появі негативних факторів, які суттєво деформують його;

– розробка механізмів реалізації державної політики втручання у розвиток міграційних потоків трудових ресурсів, які були б спрямовані на досягнення рівноваги попиту і пропозиції праці, допускаючи існування при цьому природного безробіття на внутрішньому ринку праці.

Вибір того чи іншого інструменту державного втручання у трудоміграційні процеси в умовах України, дослідження можливостей автономного чи спільного застосування конкретних регуляторів (з точним знанням очікуваних наслідків) вимагає чіткого окреслення в рамках єдиної класифікаційної схеми заходів еміграційної політики, які застосовують розвинуті країни світу. Жодна з найбільш відомих класифікацій заходів управління міграційними процесами не відповідає цій меті у відповідній мірі. Частина з них базується лише на одній, окремій ознаці, наприклад, на напрямках чи змісті і тому не дозволяє проаналізувати заходи міграційної політики з різних сторін; інші вчені, при побудові класифікацій, не до кінця дотримуються запропонованої ознаки. Тому доцільно використовувати наступну систему ознак для класифікації основних заходів державного втручання у міграційні процеси, яка враховує одночасно декілька ознак і дозволяє отримати достатньо чітко обмежені групи заходів:

1. В залежності від спрямованості заходів державного втручання на трудоміграційні процеси слід виділяти заходи, які впливають на величину і структуру попиту робочої сили, її пропозицію та регулювання заробітної плати.

2. В залежності від характеру заходів: економічні, правові, організаційні і адміністративні. Необхідно зазначити, що ці заходи часто виступають як змішані. Нерідко адміністративні вимоги у сфері трудоміграційних процесів супроводжуються економічними з метою пом'якшення негативної реакції з боку емігрантів.

3. В залежності від змісту заходів: стимулюючі і обмежувальні. Перші застосовуються для підтримки міграційних процесів, які сприяють покращенню ситуації на національному ринку праці. Другі – для обмеження «відпливу умів», який погіршує інтелектуальний потенціал країни-донора. Зазначимо, що внаслідок «відпливу умів» з України відбувається втрата її науково-технічного та інтелектуального потенціалу. Для забезпечення сталого економічного розвитку України, її адаптації до «нової» економіки ринок праці буде вимагати саме цієї частини міграційного потоку. Одним із важелів стримування детеріоративної частини міграційного потоку має стати запровадження системи платності з боку іноземних фірм, які запрошують українських емігрантів з метою працевлаштування. У даному випадку розмір оплати повинен включати величину людського капіталу, обчислену на основі врахування терміну трудової діяльності (до моменту досягнення особою пенсійного віку), щорічного доходу особи яка емігрує, дисконтуючи його за показником процентної ставки по кредитах.

Для стримування «відпливу умів» регулювання повинно включати фінансову підтримку державою науково-технічних, культурних програм, діяльності фондів, в яких вченим, спеціалістам, кваліфікованим працівникам будуть надаватися високооплачувана робота в Україні і можливість короткотермінових виїздів за кордон. Такі програми регулярно оголошуються для українських громадян іншими державами і розглядаються засновниками як заходи із стримування еміграції з України на Захід і допомога нашій країні у збереженні її наукового потенціалу.

4. В залежності від об'єкту впливу в структурі груп населення. В залежності від того, чи охоплюють ці заходи всі такі групи, чи їх частини, виділяються загальні або спеціалізовані.

5. В залежності від джерела фінансування. За цією ознакою заходи державного втручання можна розділити на чотири групи: з коштів держбюджету; з коштів фонду зайнятості; з коштів підприємства; змішане фінансування – з коштів бюджету чи фонду зайнятості і за рахунок підприємства.

Серед загальних економічних заходів необхідно виділити: допомогу у відкритті підприємств, державні субсидії на розширення виробництва, відкриття нових робочих місць, організацію громадських робіт. Сприяння в організації власної справи є одним з найважливіших напрямків діяльності служб зайнятості і міграції. Воно включає як надання консультативної і матеріальної допомоги, так і допомогу у підборі і підготовці працівників для новостворених робочих місць.

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки особливу увагу необхідно приділяти наданню допомоги в організації власної справи, оскільки це пов'язано не лише із працевлаштуванням особи, що бажає організувати свою справу, а й із створенням нових робочих місць. Разом з тим, процес підтримки підприємницької діяльності не завжди проходить без соціальних ускладнень, зокрема, відбувається самоусунення значної частини активного населення країни від реалізації базових потреб, що затримує оздоровлення соціально-економічної ситуації в країні і стимулює еміграційні настрої. Виникає, таким чином, зворотний зв'язок, в якому реалізація базових потреб зіштовхується з потребою трудової еміграції.

При розробці заходів управління трудоміграційними процесами виникає проблема, в яких галузях необхідно створювати нові робочі місця. Вирішення останньої пов'язане з виявленням структурних змін в економіці. Спеціальний аналіз повинен виявити, в якій галузі мають місце дефіцит пропозиції і низька вартість робочих місць. Саме в ній, в першу чергу, необхідно створювати нові робочі місця і на неї орієнтувати осіб, які прагнуть займатися підприємництвом (наприклад, сфера послуг). Ці заходи слід здійснювати як за рахунок державних коштів, так і за рахунок коштів підприємств. Разом з тим ефективність заходів з організації власної справи обмежується високою вартістю робочого місця, завищеними цінами на продукцію, низьким рівнем масового платоспроможного попиту.

У період інноваційного розвитку в Україні при стимулюванні приватного підприємництва особливу увагу необхідно приділяти аналізу і прогнозу технологічних і структурних змін в економіці. В іншому випадку, існує небезпека підтримки і сприяння створенню нових робочих місць у технічно відсталих галузях, чи тих, що відносяться до структури економіки, яка не відповідає сучасним вимогам НТП [4].

Проведення заходів державного регулювання трудоміграційних процесів вимагає також врахування регіонального аспекту, оскільки структурні зміни в економіці викликають регіональне структурне безробіття: скорочення виробництва в одному регіоні може супроводжуватися його розширенням в іншому, а надлишок пропозиції робочої сили даної спеціальності водночас може супроводжуватися її дефіцитом.

Важливим завданням заходів державного втручання у трудові міграційні процеси є регулювання величини і структури пропозиції робочої сили. Остання визначає напрямки її міграційного руху у тому випадку, якщо вона перевищує попит і призводить до збільшення чисельності безробітних. Податкові інструменти, що дозволяють стимулювати чи обмежувати пропозицію робочої сили, можна віднести як до економічних, так і до адміністративних. Кількість робочих місць в умовах ринкової трансформації економіки, як правило, є меншою від кількості осіб, які прагнуть працевлаштуватися. Тому розширення бази оподаткування шляхом розробки податкових важелів для стимулювання створення додаткових робочих місць, дозволить пом'якшити безробіття та знизити міграційні потоки робочої сили. З іншого боку, зниження податкового тиску на оплату праці високооплачуваних працівників, забезпечивши тим самим їх зацікавленість у зростанні заробітків, може також суттєво зменшити «відплив умів» за кордон.

Економічні інструменти, що регулюють структуру пропозиції робочої сили також включають в себе розвиток усіх форм професійного навчання і встановлення контрактних зв'язків між навчальними закладами і підприємствами. До них відноситься надання права на одержання другої освіти або професійного навчання особам, які в період трудової діяльності ризикують втратити роботу. Ці заходи можуть бути реалізовані різноманітними способами, які розрізняються як за об'єктом, до якого вони відносяться, так і за джерелами фінансування. Основним з них є організація перепідготовки за рахунок фонду зайнятості, яка охоплює офіційно зареєстрованих безробітних. Водночас існують і способи змішаного фінансування, за яких перепідготовка організовується працедавцем, але частина його витрат компенсується державою [2, с.60].

Спрямованість заходів державного втручання у трудоміграційні процеси через регулювання заробітної плати можна розглядати як загальний економічний спосіб опосередкованого впливу на попит і пропозицію робочої сили. Вплив на пропозицію робочої сили очевидний, оскільки величина заробітку безпосередньо визначає і сферу прикладання праці і прагнення працювати за кордоном. Заробітна плата визначається наступними факторами: тривалістю робочого часу; ціною праці за одиницю часу; кількістю місць роботи однієї особи; ефективністю діяльності підприємницької структури (структур); системою заробітної плати, яка склалася на даному підприємстві; політикою держави в сфері заробітної плати. Державі доцільно здійснювати регулюючий вплив на весь комплекс цих елементів за допомогою адміністративних і економічних інструментів. Вплив на тривалість робочого часу і оплату одиниці робочого часу зазвичай носить адміністративний характер. В розвинутих країнах держава регламентує, зазвичай, максимальну тривалість робочого тижня і мінімальну заробітну плату. Ці нормативи є орієнтиром при укладанні трудового договору між підприємцями і найманими працівниками. При встановленні конкретної величини оплати праці взаємодіють: ринок, держава, профспілки, підприємці і наймані працівники. Умови, які склалися на даний час визначають, який з цих чинників здійснює вирішальний вплив на ціну робочої сили. Різноманітні моделі регулювання заробітної плати обмежені відсутністю регулюючого впливу або директивним встановленням заробітної плати. В наших умовах ймовірніше всього використання моделі, в якій вплив держави був би достатньо відчутним, щоб виконувати функцію соціального захисту, а вплив ринку не надто обмежений.

Останнім часом серед широкого спектру заходів державного втручання у міграційні процеси першорядного значення набувають наступні: організація і проведення перепідготовки працюючих і безробітних, регулювання заробітної плати; стимулювання щодо створення нових робочих місць і розвитку підприємництва; становлення системи так званого мікрокредитування, надання допомоги безробітним в організації власної справи. Необхідною умовою ефективності запропонованих заходів є систематичне проведення середньострокового аналізу і прогнозування структурно-демографічної динаміки трудової еміграції в цілому по Україні і за регіонами, що дозволить оцінити структуру попиту на робочу силу і визначити найбільш ефективні напрямки державного втручання в міграційні процеси.

Застосовуються й суто економічні методи, наприклад, диференціація податкових ставок на валютні трансферти мігрантів, що працюють за кордоном у залежності від їхньої спеціальності. Практикується також система штрафів, яка доходить часом до конфіскації майна за несанкціонований виїзд із країни. Як засіб стимулювання залучення в країну частину заробітку в іноземній валюті, або сприяння в інвестуванні на батьківщині за допомогою різноманітних пільг фінансово-кредитного характеру.

Цінним для України є такий метод валютного регулювання, як надання трудовим мігрантам права відкрити рахунки у вітчизняних банках як у національній, так і в іноземній валюті. Незважаючи на вдосконалення банківської системи в Україні, вона залишається недостатньо ефективною, що значно збільшує суму валютних надходжень від емігрантів. Більшість з них намагається перевозити валюту самостійно, використовуючи нелегальні шляхи.

Досить жорсткі вимоги повинні висуватися до фірм-посередників та фірм-експортерів, які займаються працевлаштуванням громадян України за кордоном. Це пояснюється характером їх діяльності, оскільки, по-перше, робота з людьми завжди вимагає особливої відповідальності, по-друге, експорт робочої сили – досить прибутковий вид діяльності і, по-третє, від того, наскільки вдало він організований, залежить входження України у світове співтовариство.

Основні вимоги до агентів з працевлаштування за кордоном можуть бути зорієнтовані на: наявність належної організаційної і матеріально-технічної бази, інформаційно-комп'ютерної системи, можливостей мовного навчання емігрантів та їх професійної підготовки; наявність кадрів відповідної кваліфікації; юридична відповідальність за результати своєї діяльності і наявність матеріальних (фінансових) гарантій.

Національними законодавствами країн-експортерів робочої сили висуваються вимоги і до трудящих емігрантів. Існує ряд причин, які перешкоджають виїзду українських громадян за кордон з метою працевлаштування:

– відсутність документального підтвердження відомостей про особу;

– дефіцитність професії, яка характеризує детеріоративну частину зовнішньоміграційного потоку і справляє негативний вплив на розвиток національного ринку праці;

– наявність у працівника-емігранта фінансової заборгованості;

– невиконання зобов'язань між сім'єю;

– перебування громадянина під слідством;

– неврегульованість відносин особи з органами безпеки;

– небажання громадянина прийняти зобов'язання про виконання загальноприйнятих норм;

– виникнення надзвичайних ситуацій, що загрожують безпеці країни.

До заходів прямого впливу, які застосовують в процесі управління трудовою міграцією, відносяться також інструменти експансіоністської політики. Йдеться про те, що країни-експортери робочої сили, здійснюючи еміграційну політику, використовують методи «завоювання» іноземних ринків праці. Одним із них є демпінг робочої сили робочої сили, тобто встановлення і своєчасне коригування мінімальної заробітної плати у трудових контрактах, які укладаються з трудовими емігрантами. Цей метод експансіоністської політики може використовуватись державою для регулювання інтенсивності трудових міграційних потоків.

Важливим інструментом державної політики регулювання процесом трудової міграції приймаючих країн є регулювання оплати за посередницькі послуги із працевлаштування за кордоном. У всіх країнах агенти з найму експропріюють значну частину зароблених емігрантами коштів у вигляді плати за допомогу у працевлаштуванні. У деяких країнах оплата таких послуг майже вдвічі перевищує прямі витрати за наймом (Філіппіни, Бангладеш). Як правило, плата за посередництво збільшується пропорційно різниці у заробітній платі в країні-донорі і в країні-реципієнті. Таким чином, вартість посередницьких послуг ніби вирівнює трудові заходи на батьківщині і за кордоном. Таке регулювання дозволяє зрозуміти, чому найінтенсивніші міграційні потоки не є характерними для країн з найнижчим рівнем заробітної плати.

Вироблення дієвого механізму оплати посередницьких послуг є особливо актуальною сьогодні у вітчизняній практиці, оскільки фірми-посередники вдаються до різного роду зловживань у сфері працевлаштування громадян України за кордоном. З огляду на це, доцільно застосувати жорсткі методи централізованого регулювання оплати посередницьких послуг через систему оподаткування.

Зазначені заходи міграційної політики повинні стати дієвими інструментами щодо стримування трудової еміграції з України, яка набуває зростаючих темпів. З метою забезпечення ефективного державного регулювання міграційними процесами, нашій країні доцільно вирішити такі основні завдання:

– сприяння скороченню безробіття і покращення ситуації на національному ринку праці, в тому числі, за рахунок набуття мігрантами за кордоном освіті, професії і кваліфікації;

– реалізація права громадян на свободу пересування і поряд з цим, захист прав та інтересів трудящих-мігрантів в країнах-реципієнтах;

– забезпечення зворотного характеру міграції;

– покращення фінансово-економічного положення за рахунок валютних надходжень.

Вирішення цих завдань в Україні в кінцевому результаті покликане забезпечити прискорення темпів економічного розвитку. В свою чергу, невирішеність низки організаційно-правових і економічних питань в галузі зовнішньої трудової міграції породжує негативні наслідки, а саме: 1) відплив за кордон представників дефіцитних професій, в тому числі, носіїв високих технологій, що призводить до зниження науково-технічного потенціалу України і виникнення міжнародних конфліктів; 2) ріст масштабів нелегальної трудової міграції і, як наслідок, з одного боку, втрати валютних надходжень від трудових емігрантів, з іншого – перетворення місць дислокації іноземних працівників у криміногенні зони; 3) соціальна незахищеність громадян, які працюють за кордоном.

Отже, кінцевою метою управління трудовою еміграцією в Україні є досягнення балансу між попитом і пропозицією робочої сили на вітчизняному ринку праці, запобігання масовому безробіттю, забезпечення раціональної структури зайнятості, стримування нелегальної еміграції, збереження висококваліфікованого працересурсного потенціалу, забезпечення надійного соціального захисту

трудоемігрантів і, водночас, суттєве поповнення бюджету України. Від рівня регулювання трудової еміграції залежить визнання та престиж України у світі і повноцінне входження її у міжнародний ринок праці.

Література

1. Кисільова Т. Регулювання трудової міграції / Кисільова Т. // Юридичний Вісник України. – 2006. – № 17. – С. 4.

2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посібник] / Козик В.В., Пайкова Л.А., Даниленко Н.Б. – 4-е вид. – К. : Знання-Прес, 2003. – 406 с.

3. Метелев С.Е. Международная миграция и ее влияние на социально-экономическое развитие Росии / Метелев С.Е. – М. : ЮНИТИ – ДАНА. : Закон и право, 2007. – 319 с.

4. Роменчак О. Визначення та класифікація міграцій: наближення до операційних понять / Роменчак О. // Політичний менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 127–139.

5. Ярошенко М. Державне регулювання міграційних процесів в Україні / Ярошенко М. // Юридичний Вісник України. – 2002. – № 41. – С. 14.

References

1. Kysiliova T. Reguliuvannia trudovoji migraciji // Jurydychnyj visnyk Ukrainy. – 2006. – № 17. – C. 4. [in Ukrainian].

2. Kozyk V.V., Pajkova L.A., Danylenko N.B. Miznarodni ekonomichni vidnosyny: navchalnyj posibnyk. 4 vydannia. – K. : Znannia-Press, 2003. – 406 c. [in Ukrainian].

3. Metelev S.E. Mezdunarodnaja migracija i eje vlijanije na socialno-ekonomicheskoje razvitije Rosii. – M. : YUNITI–DANA: Zakon i pravo, 2007. – 319 s. [in Russian].

4. Romenchak O. Vyznachennia ta klasyfikacija migracij: nablygennia do operacijnyh poniat' // Politychnyj menedgment. – 2006. – № 2. – C. 127-139. [in Ukrainian].

5. Yaroshenko M. Derzavne reguliuvannia migracijnyh procesiv v Ukraini // Jurydychnyj visnyk Ukrainy. – 2002. – № 41. – C. 14. [in Ukrainian].

Надійшла 17.02.2014; рецензент: д. е. н. Рибчук А. В.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 336.143.2

Т. О. ЛУЦИК-ДУБОВА
Кіровоградський національний технічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В статті досліджено основні теоретичні підходи щодо зміцнення податкової безпеки держави, проведено аналіз стану та перспектив зміцнення податкової безпеки України.
Ключові слова: безпека, податки, фінанси, управління, доходи, податковий тиск, ставка податку.

T. O. LUTSIK-DUBOVA
Kirovohrad National Technical University

CURRENT STATUS AND TRENDS STRENGTHENING THE SECURITY OF THE STATE TAX

The main purpose of the article is to analyze the current state tax security and to justify the direction of strengthening. Today the tax system in Ukraine is unable to provide adequate security tax state fully. We propose in this article to consider the safety of the tax as an integrated subsystem of economic security that affects the provision of all its components: innovation and technology, investment, energy, raw materials, resources, food, social, export, import and international security integration. The author proposes the main directions for further improvement of the tax system, such as a gradual reduction of the tax burden and simplify the administrative system. The research helps to assert that the tax system in Ukraine is one of the basic components of the overall financial and economic security of the state. The conclusion of the article is the main areas of tax consolidation and strengthening national security is the modernization of the tax system.
Keywords: safety, tax, finance, management, revenue management, tax rate.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Податкова безпека є однією з найважливіших складових фінансової безпеки держави, як одержувача податків у дохідну частину бюджету, і підприємства, як платника податків. Однак, на сьогодні в Україні податкова система не є такою, що здатна повною мірою забезпечити належний стан податкової безпеки. Зокрема, це є наслідком того, що в Україні спостерігається високий рівень податкового тиску, який, з одного боку, змушує бізнес користуватися засобами уникання сплати податків, а відповідні органи державного управління посилювати та ускладнювати процедури адміністрування податкового процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління податковою безпекою знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, зокрема В.Л. Андрущенка, Є.І. Бойко, М.Д. Білик, Дж. Бреннана, Дж. Б'юкенена, К. Вікселля, В.П. Вишневського, В.М. Геєця, О.Д. Данілова, І.І. Д'яконова, А.В. Єлісеєва, Т.І. Єфименка, А.Г. Загороднього, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В. Нордхауза, В. Парето, Б. Хансена та ін. Однак, не зважаючи на наявність значного теоретичного підґрунтя, до сьогодні відсутня усталена позиція науковців щодо специфіки та засобів забезпечення податкової безпеки в українських умовах.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є аналіз сучасного стану податкової безпеки держави, та обґрунтування напрямків її зміцнення.

Виклад основного матеріалу. Основним елементом фінансової безпеки держави є бюджетна сфера, завданнями якої, поряд з розвитком реального сектору економіки, є забезпечення через перерозподіл доходів підтримки високого рівня зайнятості, стабільної економіки, зростання внутрішнього національного продукту. У свою чергу, бюджетна система країни безпосередньо залежить від надходження податків, які є головним елементом дохідної частини бюджету і формують економічні зв'язки, взаємодії, відносини в грошовій формі.

Визначаючи сутність поняття «податкова безпека» необхідно враховувати роль і місце податків у забезпеченні національної економічної безпеки через реалізацію їх фіскальної та регулюючої функцій. Виходячи з цього, податкову безпеку варто розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпортної та міжнародно-інтеграційної безпеки [1].

Держава може виконувати свої функції тільки за наявності належного фінансування доходної частини бюджету. Особливу специфіку набувають податкові аспекти фінансової безпеки у зв'язку з реформуванням бюджетної системи країни, оскільки значні фінансові потоки держави формуються на рівні регіонів, муніципальних утворень і мають цільове призначення.

У країні 85–90 % фінансових надходжень до доходів бюджетів бюджетної системи формують саме податки, тому податкова безпека – це невід'ємна частина фінансової, а, отже, і економічної безпеки суспільства. За допомогою стягування податків – зміни ставки, об'єкта оподаткування, кваліфікації тих чи інших операцій як оподатковуваних, так і неоподатковуваних – держава здійснює управління економікою, що також чинить вплив на ті чи інші види доходів і суттєво впливає на структуру фінансової системи.

Оподаткування є сполучною ланкою між економікою і бюджетною системою, що здійснює перерозподіл коштів між господарюючими суб'єктами, фізичними особами і державою. У період міжнародної фінансової та економічної кризи особливої актуальності набуває питання оптимального розвитку підприємств, що виробляють матеріально-речовий продукт і надають послуги у національній економіці. Оскільки дана сфера піддається процесу дестабілізації, то існує реальна загроза податковій безпеці держави.

На думку вітчизняних економістів, «податкова безпека держави являє собою стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантоване надходження податкових платежів до бюджету, що забезпечує захист національних інтересів, соціальну спрямованість податкової політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [2].

Податки є головним джерелом фінансових ресурсів, що централізуються державою для забезпечення суспільно необхідних і законодавчо встановлених потреб. Надання державою членам суспільства суспільних благ і послуг, пов'язаних із створенням нових робочих місць і підтриманням загальної зайнятості, соціальним забезпеченням та соціальним захистом, освітою і охороною здоров'я, охороною природного середовища та безпекою, а також їх кількість і якість у значній мірі залежать від масштабів податкового потенціалу країни, ефективності, стійкості і справедливості податкової системи.

«Виступаючи одночасно і чинником фінансової безпеки, податки і податкова політика повинні сприяти забезпеченню такого розвитку економіки, фінансової системи і фінансових відносин і процесів у країні та регіонах, при якому будуть сформовані необхідні фінансові умови і ресурси для соціально – економічної стабільності та розвитку суспільства в цілому і конкретних регіонів, збереження цілісності та єдності фінансової системи, успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам України в цілому і конкретних регіонів, зокрема. Податки і податкова політика включені об'єктивно в систему економічної та фінансової безпеки, по-перше, як ресурсний фактор, що знаходиться в руках держави, по-друге, як інструмент впливу на економічні та соціальні процеси, по-третє, як фактор зворотного зв'язку і залежності держави від платників податків та територій» [3].

Вплив оподаткування на рівень фінансової безпеки може здійснюватися через ставки оподаткування (зниження, підвищення, диференціація), базу оподаткування (через включення або виключення окремих операцій з бази оподаткування) або перекладання податків (через узгодження механізмів справляння прямих і непрямих податків, особливості оподаткування доходів громадян). Багатьма видатними економістами розглядалося питання впливу податків на економіку. Одним із найбільш відомих представників школи фізіократів є французький економіст Ф. Кене, який у розробленій ним економічній таблиці поставив питання про органічний зв’язок податків і відтворювального процесу [4, с. 39]. Однак застосування будь-якого фінансового важеля завжди ставить питання про оцінювання його ефективності. На сьогодні фінансова теорія не дає вичерпної відповіді щодо механізму оцінки системи оподаткування. Вживається поняття фіскальної та економічної ефективності податків, однак навіть до їх тлумачення однозначні підходи відсутні, що ускладнює практичний аналіз оцінювання впливу оподаткування на стан фінансової безпеки держави [5].

Податки в якості ресурсного чинника можуть ставати для держави як засобом забезпечення фінансової безпеки (наприклад, зростання податкового потенціалу при гармонізації інтересів центру і регіонів), так і причиною посилення загроз і ризиків економічної безпеки у вигляді скорочення виробництва ВВП і відходу в тіньову економіку (скорочення податкового потенціалу або наростання боротьби за податкову базу між центром і регіонами).

На думку економістів, «українська податкова система поки не є ефективним інструментом забезпечення економічної безпеки, більше того, в її розвитку зберігаються і посилюються тенденції, що створюють загрозу фінансово – економічній безпеці (збереження високого сукупного податкового тягаря на реальний сектор економіки)» [6].

Однак у літературі існує й інша думка щодо ролі податкового тягаря як чинника фінансової безпеки. «Сучасні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених свідчать про те, що в пострадянських державах, в умовах нерозвиненості демократичних інститутів і високої корупції, сам по собі рівень оподаткування незначно впливає на масштаби ухилення від сплати податків. На думку західних вчених, незрівнянно більшу роль відіграють ступінь розвиненості демократичних інститутів і прозорості податкового законодавства, соціальні норми, рівень оплати праці контролерів і т.п. Більше того, світова практика оподаткування (дані по 24-х країнах) в цілому свідчить про парадоксальну ситуацію: чим вище рівень податкового навантаження, тим менші масштаби ухилення від сплати податків і відносно менше розміри тіньового сектора економіки» [7].

Ще одним аспектом, який потрібно враховувати, досліджуючи проблеми податкової безпеки, є

гранична норма оподаткування підприємництва. Економічна безпека і рівень оподаткування суб'єктів підприємництва чітко виявляють свою взаємозалежність тоді, коли оподаткування перевищує граничну норму. Адже доведено, що зростання податків, якщо воно не може бути перекладено на інших осіб, спонукає суб'єктів підприємництва до активізації зусиль на зростання продуктивності праці і виробництва з метою компенсації втрат, пов'язаних із підвищенням податків. Тиск податків на підприємців створює для них здоровий і природний стимул до сумлінності та винахідливості. Однак підвищення податків може стимулювати підприємницьку ініціативу лише тоді, коли підприємець буде впевнений, що за допомогою податку держава не вилучить у нього весь приріст прибутку, отриманий внаслідок ощадливості і зменшення витрат виробництва. У протилежному випадку у підприємця зникнуть стимули до нарощування обсягів виробництва [8].

Оскільки податкова безпека держави визначається ефективністю податкової тактики, яка має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави, індивідуальні, корпоративні інтереси платників податків, то з позицій фіскальної достатності проблема податкової безпеки зводиться до забезпечення держави таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним. Але не слід забувати, що на фіскальну безпеку держави впливають численні податкові, часто необґрунтовані пільги. Разом з тим, податкова безпека держави передбачає оптимізацію рівня оподаткування, адже надмірне підвищення норми оподаткування призводить до збільшення тіньової економіки, згортання легального бізнесу, масового ухилення від сплати податків, а відтак – до скорочення податкової бази. Саме до таких негативних результатів може призвести надмірне податкове навантаження [9].

Вплив податків на рівень фінансової безпеки держави здійснюється за допомогою різних важелів, що функціонують у складі податкової політики. Саме через неефективність реалізації податкової політики і функціонування податкової системи в Україні практично унеможливлюється реалізація стратегічних пріоритетів вітчизняної економічної політики і забезпечення економічної безпеки. Ця проблема пов'язана передусім із податковими ризиками, під впливом яких виникають негативні для податкового середовища економічні наслідки [10]. Серед таких наслідків, зокрема, є: підвищення податкового тиску при скороченні темпів економічного розвитку, структура податкових надходжень, в якій переважають непрямі податки, потенційна нестабільність надходжень до бюджету.

Показники наповнення бюджету за рахунок податкових платежів у 2012–2012 рр. представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Податкові надходження Державного бюджету України за січень-вересень 2012-2013 років за доходами

Показники	Січень-вересень 2012 рік, млн грн.			Січень-вересень 2013 рік, млн грн.			Темпи росту у порівнянні з відповідним періодом минулого року, у відсотках		
	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього
Доходи	154327,3	27956,76	182284	164708,9	25857,63	190566,5	106,7	92,5	104,5
податок на прибуток підприємств	28981,06	269,878	29250,94	32045,55	30,324	32075,88	110,6	11,2	109,7
податок на додану вартість (збір)	100216,5	565,804	100782,2	103330,8	526,604	103857,5	103,1	93,1	103,1
відшкодування ПДВ	-26048,1	0	-26048,1	-32578,7	0	-32578,7	125,1		125,1
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	13024,37	2500,978	15525,35	14535,15	1311	15846,08	111,6	52,4	102,1
плата за користування надрами	811,114	0	811,114	7187,168	0	7187,168	886,1		886,1
ввізне мито	5760,974	1350,574	7111,548	6207,452	1170,324	7377,852	107,8	86,7	103,7

Джерело: за даними Міністерства фінансів України

Як можна помітити, передбачається зростання загальної суми надходжень завдяки випереджальному збільшенню платежів з податку на прибуток.

Отже, адекватність темпів зростання платежів темпам росту економіки не забезпечено.

Підтримка відносно високого рівня податкових надходжень при відсутності зростання економіки

пояснюється використанням суто адміністративних важелів, зокрема, стягненням податків за наступні періоди, тощо.

В таких умовах, існуюча податкова система є однією з реальних загроз розвитку підприємництва. Для того, щоб осягнути сучасний стан оподаткування підприємницької діяльності в Україні, необхідно пам'ятати, що на сьогодні цей процес регулюють Податковий кодекс, безліч законів України, указів Президента України, постанов уряду України та інших підзаконних актів міністерств та відомств. За даними Інституту реформ податковий тиск в Україні становить понад 60%. Це підтверджує той факт, що податкова система України має переважно фіскальний характер, і не зорієнтована на економічне зростання. Значною є проблема ухилення від оподаткування. Непомірний податковий тиск заганяє в тінь значні грошові потоки, чим звужується сфера банківського кредитування, особливо довгострокового [11].

Діючий в Україні принцип оподаткування, на відміну від загальноприйнятого, є принципом оподаткування намірів, а не результатів діяльності, адже оподаткуванню підлягають реально ще не отримані кошти. Звичайно, такий підхід стримує розвиток підприємницької діяльності, бо за несвоєчасну (за законом) сплату податку застосовуються дуже жорсткі санкції, які здатні поставити підприємство на межу банкрутства. Ще однією податковою загрозою є наявність у системі оподаткування податку на додану вартість, що є абсолютно невиправданим, оскільки ПДВ – це податок на витрати, що несе підприємство. Цей податок застосовується лише в окремих економічно розвинених країнах з метою обмеження надмірного внутрішнього споживання та стимулювання експорту. В Україні ж обмеження внутрішнього споживання є абсолютно неприйнятним. Тому наявність такого податку у системі оподаткування є одним із найбільш дієвих дестимуляторів розвитку підприємництва [12].

Таким чином, можна говорити про те, що існуюча система оподаткування та особливості її функціонування не відповідають повною мірою критеріям податкової безпеки.

На нашу думку, основним напрямком подальшого вдосконалення податкової системи може стати поступове скорочення податкового навантаження, а також спрощення системи адміністрування у даній сфері, що зробить її більш прозорою та адекватною сучасним вимогам, і, в кінцевому підсумку, сприятиме забезпеченню стабільного процесу наповнення державного бюджету.

Слід зазначити, що в даному випадку йдеться про модернізацію податкової системи за такими основними напрямами: співвідношення між прямими і непрямими податками, виробництвом і споживанням, доходами фізичних і юридичних осіб, доцільність диференціації податкових ставок, можливість надання податкових пільг.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дозволяє стверджувати про те, що податкова система в Україні на сьогоднішній день є однією з базових складових загальної фінансово-економічної безпеки держави, основоположним факторам формування дохідної частини бюджету. Однак, особливості функціонування податкової системи, зумовлені її внутрішніми вадами, зокрема – високим рівнем податкового навантаження, заплутаною системою адміністрування податків, використанням «ручного режиму» у вигляді примусового стягнення податків за наступні періоди, призводить до її неефективного функціонування, зокрема, створюючи демотивуючий вплив на розвиток бізнес-середовища, і звужуючи базу оподаткування в масштабах економіки.

Основними напрямками укріплення та зміцнення податкової безпеки держави є модернізація податкової системи за такими основними напрямами: співвідношення між прямими і непрямими податками, виробництвом і споживанням, доходами фізичних і юридичних осіб, доцільність диференціації податкових ставок, можливість надання податкових пільг.

Перспективними у сенсі подальших наукових досліджень є проблеми оптимізації податкового навантаження на суб'єкти господарської діяльності.

Література

1. Бережна Ю.В. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення [Електронний ресурс] / Ю.В. Бережна, Ю.Б. Іванов – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Ecoroz/2010_2/e102ivan.pdf

2. Губа М.О. Митна та податкова складові економічної безпеки держави / М.О. Губа. – Вісник. – Чернівці, 2011. – Вип. 3 (43). – С. 119–125.

3. Мірошниченко О.В. Податкова політика та іллегалізація господарської діяльності в контексті економічної безпеки України / О.В. Мірошниченко. – К., 2009. – № 2 (11). – С. 167–174.

4. Налогообложение: теории, проблемы, решения / под. общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

5. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави [Електронний ресурс] / Іщенко В.В. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_37/12ivvsfs.pdf

6. Глущенко О.О. Концептуальна модель податкової стратегії підприємства як захід збереження його економічної безпеки / Глущенко О.О. – С. 215–223.

7. Richard A. Musgrave. Peggy B. Musgrave. Public finance in Theory and practice. Fifth Edition.– Singapore: Mc-Graw-Hill Book Co, 2009.– P. 87–107.

8. Кеменяш І.Г. Методологічні аспекти дослідження управління податковою безпекою суб'єктів підприємництва [Електронний ресурс] / Кеменяш І.Г. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/2009_32/13.pdf

9. Матвєєв В.В. Податкова безпека як елемент фінансової безпеки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2010_3/Matveev_310.htm

10. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика / О.М. Десятнюк [монографія]. Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 312 с.

11. Каменяш І.Г. Проблеми податкової безпеки підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28255.doc.htm

12. Марченко Ю.В. Податкова безпека в межах соціально-політичної моделі формування безпеки підприємництва [Електронний ресурс] / Марченко Ю.В. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vnyua/2012_14/170.pdf

References

1. Berezhna Yu. V., Ivanov Yu. B. Podatkova bezpeka: sutnist ta umovy zabezpechennia . Web Resource . URL: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Ecoroz/2010_2/e102ivan.pdf

2. Huba M. O. Mytna ta podatkova skladovi ekonomichnoyi bezpeky derzhavy ,2011, Chernivtsi,. Vol. 3,No 43 : Ekonomichni nauky. – p.p.119–125.

3. Miroshnychenko O. V. Podatkova polityka ta illehalizatsiya hospodars'koyi diyal'nosti v konteksti ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny / - Stratehichni priorytety. – K., 2009. – Vol. 2 , No 11. – p.p. 167–174.

4. Nalohooblozhenye: teoryy, problemы, reshenyya .Ed.by V. P.Vyshnevskoho, Donetsk : DonNTU, YEP NAN Ukrainu, 2006, 504p.

5. Ishchenko V.V. Podatkova skladova finansovoyi bezpeky derzhavy . Wer Recource. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_37/12ivvsfs.pdf

6. Hlushchenko O. O. Kontseptual'na model' podatkovoyi stratehiyi pidpryyemstva yak zakhid zberezhennya yoho ekonomichnoyi bezpeky / Ekonomika.Menedzhment. Pidpryyemnytstvo, Luhans'k, 2012, Vol 24, No 1. – p.p. 215–223.

7. Richard A. Musgrave. Peggy B. Musgrave. Public finance in Theory and practice. Fifth Edition.– Singapore: Mc-Graw-Hill Book Co, 2009.– p. 87–107.

8. Kemenyash I. H. Metodolohichni aspekty doslidzhennya upravlinnya podatkovoyu bezpekoyu sub"yektiv pidpryyemnytstva Web Resource . URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/2009_32/13.pdf

9. Matvyeyev V.V. Podatkova bezpeka yak element finansovoyi bezpeky derzhavy Web Resource.URL: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2010_3/Matveev_310.htm

10. Desyatnyuk O. M. Monitorynh podatkovykh ryzykiv: teoriya ta praktyka: monohrafiya . Ternopil' ,TNEU, 2009, 312 p.

11. Kamenyash I. H. Problemy podatkovoyi bezpeky pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti v Ukrayini. Web Resource . URL: www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28255.doc.htm

12. Marchenko Yu. V. Podatkova bezpeka v mezhakh sotsial'no-politychnoyi modeli formuvannya bezpeky pidpryyemnytstva. Web Resource . URL://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vnyua/2012_14/170.pdf

Надійшла 19.02.2014; рецензент: д. е. н. Опарін В. М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 685.001.76(045)

О. І. БАБЧИНСЬКА, О. О. КАШИНА
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті досліджено та проаналізовано основні аспекти реалізації інноваційних проектів. Запропоновано схему управління інноваційним проектом та систему класифікації проектів. Визначено основні методики реалізації проектів з врахуванням різних форм та методів управління інноваційними проектами.

Ключові слова: проект, інноваційний проект, управління інноваціям, форми управління: лінійно-програмна, координаційна, матрична, проектна.

O. I. BABCHYNSKA, O. O. KASHYNA
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

CHARACTERISTIC OF THE MAIN FEATURES OF INNOVATIVE PROJECTS ON THE DOMESTIC ENTERPRISES

The main aspects of the implementation of innovative projects are studied and analyzed in the article. The schemes of innovative and classification system are offered. The basic techniques of project implementation are studied, according to the various forms and methods of management of innovation projects.

Keywords: project, innovative project, innovation management, forms of control: linear programming, coordinating, matrix, and project.

Вступ

В умовах функціонування в конкурентному середовищі, особливої актуальним набирає питання застосування інноваційних підходів до управління, як усією діяльністю підприємства, так і створенням та впровадженням окремих проектів. Як показує вітчизняна практика, інноваційна діяльність спостерігається лише у незначної кількості підприємств, більшість з яких займається лише розробленням та впровадженням нової або вдосконаленої продукції, оскільки традиційні її види значною мірою є неконкурентоспроможними як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Застосування інноваційних до управління проектами підходів дозволить не тільки слідувати останнім економічним тенденціям, а й оптимізувати, вдосконалити та підвищити ефективність їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні та практичні аспекти створення ефективних інноваційних технологій в управлінні підприємством та створення інноваційних проектів знаходять своє відображення у наукових працях багатьох вчених-економістів: Г. Андрощук, Л. Антонюк, Ю. Бажала, В.Верби, О.Гребешкова, О. Гуцалюк, М. Кондратьєва, С. Кравченка, О. Кузнєцова, І. Павленко, М. Яковенко та інших. Розвиток наукових досліджень у напрямку управління проектами на сьогодні є одним із напрямків, що динамічно розвивається в Україні.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження механізмів управління інноваційними проектами, та їх ефективності застосування при впровадженні проектів.

Виклад основного матеріалу

Сучасна практика ведення бізнесу показує, що значна кількість підприємств вже здійснила часткову оптимізацію виробничих, управлінських і проектних операцій, які мають технологічну та економічну виправданість. Проте навіть за таких дій, ефективність функціонування підприємств є нижчою від зарубіжних конкурентів, оскільки процес оновлення часто не поєднується з інноваційним процесом та впровадженням інноваційних проектів. Тому правильна побудова та реалізація інноваційних проектів дозволить набагато ефективніше використовувати потенціал вітчизняних підприємств та скоротити відставання від закордонних компаній.

В загальному розумінні проект – це тимчасова діяльність, спеціально спланована для унікальних неповторних умов, тобто послідовність взаємозалежних подій з впровадження інновації для створення цінності, яка визначається гармонізованою вигодою для всіх зацікавлених сторін завдяки унікальній властивості продукту проекту, що реалізується в рамках досягнення місії соціально-економічної системи та за умов невизначеності, встановлених обмежень щодо часу, ресурсів та наявних особливостей експлуатації продукту проекту [1, с.21].

Інноваційного проекту – це поділ основних робіт проекту (визначених під час опису змісту) на дрібніші, більш керовані з метою: удосконалення точності оцінок вартості, часу та ресурсів; визначення основи для контролю виконання; удосконалення розподілу відповідальності [2]. В законі України «Про інноваційну діяльність» наводиться таке тлумачення, інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (зокрема інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [3].

Для управління інноваційним проектом необхідно приймати відповідні управлінські рішення, пов'язаних з визначенням цілей, організаційної структури, плануванням заходів і контролем за ходом їх виконання, направлених на реалізацію інноваційної ідеї. Основою управління інноваційними проектами має бути передові науково-технічні досягнення та досвід реалізацій аналогічних чи подібних проектів в тій чи іншій сфері господарювання. Управління проектом необхідно реалізовувати на протягом всього його життєвого циклу, від його ідеї, до повної її реалізацій. При цьому слід звернути увагу на те, що створення інноваційного проекту з унікальними властивостями завдяки реалізації потребує і спеціальних знань, методів й підходів до управління. Найбільш загальна схема для управління проектом, на нашу думку, включає такі етапи як збір інформацій про аналогічні чи подібні проекти, а також нові ідеї і підходи, вибір напрямку інноваційного проекту, реалізація проекту, аналіз отриманих наслідків рис.1.

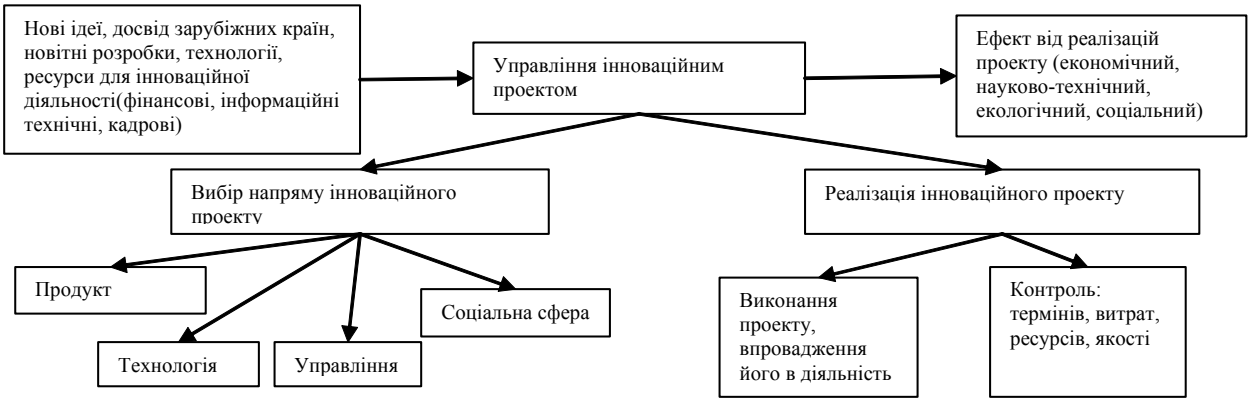


Рис. 1. Структурна схема управління інноваційним проектом підприємства

Для створення нового проекту на підприємстві необхідно визначити напрямок роботи, враховуючи специфіку та особливості діяльності підприємства. При формуванні ідеї інноваційного проекту спочатку визначити такі основні складові проекту, як вид інновації, відношенням до вже наявних систем, масштаб та терміном реалізації табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація інноваційних проектів

Класифікаційна ознака	Види
За типом інновації	новий товар; нова послуга; новий метод виробництва; новий метод управління; новий ринок; нове джерело сировини.
Відношення до наявних систем	підривний інноваційний проект, що пропонує абсолютно нову систему, передбачає відмову від існуючих моделей, має на меті завоювання існуючих або абсолютно нових ринків; підтримуючий інноваційний проект, метою якого є удосконалення існуючих систем, підвищення їх якості.
За масштабом	малий проект; середній проект; мегапроект
За термінами реалізації	короткострокові (швидкісні) (до 1 року); середньострокові (від 1 року до 5 років); довгострокові (понад 5 років)

При виборі проекту відповідно до даної класифікації слід враховувати, як власні ресурси підприємства так і можливість отримати додаткові, для успішної реалізації інноваційного проекту. Для реалізації проекту також можна використовувати залучені кошти, як у вигляді інвестицій так і у вигляді кредитів, за таких умов необхідно ретельно дослідити прибутковість даного проекту, чи покриє вона розмір

злучених коштів. сприяє досягненню мети функціонування підприємства.

З метою успішного управління інноваційним проектів необхідно керуватись такими принципами як:

– застосовувати сучасні підходи до управління проектом;

– визначеність та за документованість усіх рішень, врахування можливих ризиків та форс-мажорних обставин;

– чітка структурованість проекту та визначеність у часі;

– високий ступінь деталізації етапів проекту та орієнтація на кінцеву мету;

– забезпеченість різними видами необхідних для його реалізації ресурсів: фінансових, інформаційних, матеріальних, трудових.

Підчас реалізації проекту може виникнути потреба у виконанні специфічних функцій управління реалізацією інноваційних проектів можуть застосовуватись різні організаційні форми управління: лінійно-програмна, координаційна, матрична, і проектна.

Лінійно-програмна форма – суть форми полягає в передачі всіх виконавців проекту в підпорядкування одному органу управління і формуванні на цій основі фактично нової організаційної системи. Їх створення виправдано при виконанні одного або декількох складних, дорогих і довготривалих проектів.

Координаційне управління реалізується за умови, що найвищі органи керівництва передають частину функцій по контролю і координації одному з найактивніших виконавців проекту, залишаючи за собою право ухвалювати змістовні рішення. Часто для цього створюються спеціальні колегіальні органи з представників всіх або найважливіших виконавців проектів і споживачів результатів його виконання. Структури координаційного типу, будучи найгнучкішими і адаптивними, можуть успішно застосовуватись при управлінні реалізацією комплексно-дискретних і слабо зв’язаних проектів різних масштабів. Особливо просто будується і функціонує їх організаційний механізм при виконанні локальних і внутрішньо організаційних проектів.

Матрична форма управління часто застосовується при реалізації широкомасштабних інноваційних проектів. Коли виникає потреба створення окремої організації,яка б займалась реалізацією проекту і повноваженнями по розподілу і контролю за витраченням ресурсів, коректуванню поточних планів, стимулюванню своєчасного і якісного досягнення проміжних результатів, а отже покладанню на неї додаткових функцій управління. В цьому випадку потрібен значний перерозподіл повноважень і функцій у всій системі управління, і координаційна форма управління проектом перетворюються на матричну форму.

Проектне управління – сукупне управління всіма трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами, що вимагаються для забезпечення процесів проектування і виробництва нового продукту у вказаний термін, в межах запланованої кошторисної вартості і із заданою якістю. Проектна форма організації управління найбільш ефективна при рішенні проблемних задач, пов’язаних з переорієнтацією цілей організації, або зміною шляхів їх досягнення. У проектній структурі для вирішення конкретної інноваційної задачі створюється спеціальна робоча група (команда проекту), яка після завершення роботи над проектом розформовується.

Вибір форми управління проектом необхідно здійснювати відповідно до його структури та розмірів. Для великих проектів, які можуть існувати окремо від основної сфери діяльності підприємства доцільно використовувати матричний або лінійно-програмний метод управління. При реалізації проектів, що спрямовані на удосконалення діяльності організації чи товарів (послуг), що виробляється слід використовувати, координаційний або проектний метод управління. На нашу думку, для реалізацій невеликих проектів найбільш оптимальний методом є проектне управління, так як дана форма є найбільш не потребує додаткових затрат на створення та функціонування, і команда, що створюється для роботи над проектом є працівниками підприємства, які добре знають особливості його функціонування.

При управління інноваційним проектом слід також детально визначити можливі управлінські ризики, адже саме інноваційні проекти є найбільш високо ризиковими через невизначеність результату на початкових етапах виконання проекту. Ризики при реалізації інноваційного проекту можуть виникнути або на стадії продукування та вибору ідеї інноваційного проекту, або вже на стадії безпосередньої розробки та впровадження інноваційного проекту в реальних умовах господарювання. В будь-якому випадку, чим пізніше виявився той чи інший ризик, тим більша імовірність виникнення збитків або тим більшою виявляється недосяжність поставлених цілей. Базовими поняттями при розробці системи управління проектами на вітчизняних підприємства є: інноваційний проект; портфель інвестиційних проектів; інноваційна програма; бізнес-план проекту; життєвий цикл проекту.

Портфель інвестиційних проектів – сукупність бізнес-ідей, інвестиційних (інноваційних) проектів, які знаходяться в компетенції одного центру відповідальності. Портфель проектів формується інвесторами, які здійснюють виробничу діяльність, і охоплює об'єкти інвестування усіх видів. Портфель інвестиційних проектів переважно складається із: середньо-термінових і довготермінових проектів більшою мірою (створення нової продукції, технології, придбання організацій, обладнання, незавершених об'єктів, іншої нерухомості), короткотривалих проектів меншою мірою (проекти реконструкції та технічного переозброєння підприємств із терміном здійснення до року).

Інноваційна програма – захід, який охоплює групу взаємопов'язаних проектів та заходів, що об'єднані загальною метою і умовами їх виконання, потребують тісної координації у довгостроковому періоді. Інноваційна програма підприємства розкриває основний зміст проекту і слугує важливим джерелом інформації для розроблення планів маркетингу, операційних, фінансових планів, бізнес-плану загалом.

Бізнес-план проекту – документ, що визначає необхідність здійснення інвестування, який у вибраній послідовності містить розділи із основними характеристиками проекту, фінансовими показниками, що пов'язані з його реалізацією. Завершений бізнес-план є підґрунтям для змогу та презентації його основних ідей інвесторам. Бізнес-план дає можливість погоджувати інвестиційні програми з їх фінансовим забезпеченням.

Життєвий цикл проекту – сукупність логічно взаємопов'язаних робіт, завдань проекту, в процесі завершення яких досягається один із основних результатів проекту. Життєві цикли проектів у різних областях діяльності можуть істотно відрізнятись і охоплювати різні стадії (фази). Чіткого розмежування між фазами життєвого циклу проекту може і не бути, тобто процеси, які виконують на одній стадії, можуть виконуватись паралельно з елементами іншої стадії [5, с.158].

У світовій практиці управління проектами існує чітко визначена система застосування знань і процесів управління проектами. Діючий стандарт Інституту проектного менеджменту визначає дев'ять галузей знань(компонентів) управління проектами: управління інтеграцією в проекті, управління змістом проекту, управління часом у проекті, управління вартістю проекту, управління якістю проекту, управління трудовими ресурсами проекту, управління інформаційним зв'язком у проекті, управління ризиком у проекті, управління закупівлями у проекті [4, с.125]. Широкий спектр інноваційних інструментів управління, які можна використовувати для розробки і реалізації цільових програм і проектів також включає: аутсорсинг – передача організацією визначених функцій іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері; бенчмаркінг – вивчення найкращого досвіду управління і впровадження його у власну діяльність; реінжиніринг – фундаментальне переосмислення діяльності та відповідні дії для досягнення різких, кардинальних змін.

Висновки

Отже, при створенні вітчизняним підприємством інноваційного проекту слід враховувати досвід реалізації аналогічних проектів, застосувати інноваційні методи і засоби управління проектами. Детальний опис інноваційного проекту, чітке визначення його структури, планування і оцінювання ризиків та методів управління дозволить досягнути намічених результатів проекту. А також отримати високу якість реалізації проекту та відповідність його запланованим показникам, підтримування контроль за ходом виконання проекту, з економити, раціонально їх використовувати ресурси, значно знизити ризики пов'язані з реалізацією проекту та спрогнозувати подальші перспективи існування даного проекту.

Література

1. Рач В.А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку : [навч. посіб.] / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва ; за ред. В.А. Рача. – К. : «К.І.С.», 2010. – 276 с.

2. Цюцюра С.В. Моделі управління інноваційними проектами модернізації підприємств [Електронний ресурс] / С.В. Цюцюра, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюра. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008_2/tcjutcjura.pdf

3. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 / Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 47. – 646 с.

4. Шпильова Т.І. Розширення компонентів управління інноваційними проектами / Т.І. Шпильова, В.Д. Шпильовий // Вчені записки: Університет економіки та права «КРОК». – 2008. – № 18. – Т. 3 –С. 125–135.

5. Гнилянська Л.Й. Управління інноваційними проектами на підприємстві / Л.Й. Гнилянська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.2. – С. 156–159.

References

1. Rach V.A. Upravlinnya proektami: praktichni acpekti pealizaczii ctratedii pegionalnodo pozvitku: navch. pocib./ V.A. Rach, O.V. Rossjoshanska, O.M. Medvedieva, za red. V.A. Racha. - K.: «K.I.C.», 2010. - 276 s.

2. Czyuczyura S.V. Modeli upravlinnya innovaczijnymi proektami modernizaczii pidpriemstv / S.V. Czyuczyura, O.V. Rhivoruchko, M.I. Czyuczyura. - Elektonnui resurs. - Rezhym dostupu do resurcu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008_2/tcjutcjura.pdf

3. Pro innovaziinu diyalnist: zakon Ukrainy vid 04.07.2002 // Vidomosti Verxovnoii Rady Ukrainy. -1999. - № 47. -646 s. - zi zminamy ta dopovnennyamy.

4. Shpylova T.I. Rozshyrennya komponentiv upravlinnya innovaczijnymy proektamy // T.I. Shpylova, V.D. Shpylovyi /Vcheni zapyski: Universytet tkonomiky i prava «KROK». - 2008. - №18. - T. 3. - S.125-135.

5. Gnylanska L. Y. Upravlinnya innovacziinymi proektami na pidpryemstvi /L.Y. Gnylanska // Naukovyj visnyk NLTU Ukraiiny. - 2012. - Vup. 22.2. - S. 156-159.

Надійшла 19.02.2014; рецензент: д. е. н. Чорна Л. О.

УДК 330.341.1

А. В. ГРИНЬОВ
Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"
І. А. КАБАНЕЦЬ
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті досліджено моделювання управління інноваційною діяльністю машинобудівного підприємства на основі логістичного підходу. Авторами обґрунтовано важливість моделювання управління інноваційною діяльністю підприємства та застосування логістичного підходу. Проведено аналіз еволюції підходів до моделювання інноваційної діяльності підприємства. Розглянуто підходи до побудови моделі управління інноваційної діяльності з використанням системного математичного моделювання економічних процесів. Обґрунтовані етапи загальної моделі управління інноваційною діяльністю, що дозволяють вирішити сукупність стратегічних завдань оптимізації процесу забезпечення інновацій на підприємстві. Запропоновано розглядати інноваційну діяльність машинобудівного підприємства на різних рівнях в розрізі внутрішнього середовища, безпосередньої і непрямої дії із застосуванням логістичних потоків.

Ключові слова: моделювання, управління, інноваційна діяльність, логістичний підхід.

A. V. GRINYOV
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
I. A. KABANETS
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

MODELLING OF THE LOGISTICS-BASED MANAGEMENT OF THE ENGINEERING ENTERPRISE'S INNOVATION ACTIVITY

The modelling of the logistics-based management of the engineering enterprise's innovation activity is studied in the article. The authors proved the importance of the modelling of the engineering enterprise's innovation management and the logistical approach. The evolution of approaches to the enterprise's innovation activity modelling is analyzed. The approaches to the innovation management model creation using a systematic mathematical modelling of the economic processes are studied. The stages of the general model of the innovation management are grounded to solve strategic tasks of innovation optimization at the enterprise. The engineering enterprise's innovation is to be considered at different levels in the internal environment, direct and roundabout activity using logistic distribution.

Keywords: modelling, management, innovative activity, logistic approach.

Вступ

Досягнення стратегічної мети інтеграції України до світового співтовариства та інтенсифікації участі в сучасних інформаційно-технологічних потоках можливе за умов реалізації чіткого плану дій щодо підвищення рівня інноваційного розвитку шляхом комплексного поєднання ефективної державної інноваційної політики та ринкових методів управління, спрямованих на активізацію інноваційної активності промислових підприємств та нарощування кількісного і якісного складу інноваційного потенціалу. Недосконалість ринкової інфраструктури, застаріла галузева структура виробництва, дефіцит фінансових ресурсів та неефективне законодавство свідчать про наявність проблем стратегічного управління на макро- й мікрорівнях і виступають головними чинниками гальмування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність змінює середовище життя і діяльність людини, способи забезпечення його існування і розвитку. Прискорення науково-технічного прогресу впливає на розвиток усіх сфер людського суспільства.

Інноваційний шлях – це поєднання науки й економіки. Ефективне застосування інновацій стає фактором стабільного розвитку передових країн. Це проявляється у виникненні нових продуктів та технологій. З погляду підприємств, інноваційна діяльність – один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища. Інноваційна діяльність стримується відсутністю методичних підходів до моделювання механізму управління нею, невирішеною проблемою залишається використання при цьому логістичних підходів. Це призводить до того, що підприємства не виділяють відповідні ресурси для досягнення інноваційних цілей, формування стратегії інноваційного розвитку і розробки механізму на основі логістичного підходу.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у дослідження проблем інноваційної діяльності зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Александрова, Ю. Бажал, П. Бєлєнький, А. Бодюк, А. Власова, Л. Водачек, О. Водачкова, В. Геєць, Н. Гончарова, М. Долішній, Ю. Зиков, С. Ільєнкова, Н. Краснокутська, С.

Колупаєва, Б. Патон, С. Покропивний, Й. Петрович, П. Перерва, Я. Плоткін, А. Пригожин, А. Перлакі, А. Савченко, Б. Санто, Б. Твісс, М. Туган-Барановський, В. Терехов, М. Чумаченко, Й. Шумпетер, А. Яковлєв та інші.

Протягом останнього десятиліття накопичено чималий досвід удосконалення загальних принципів і механізмів логістики. Різним аспектам теорії і практики логістики присвячено праці таких вітчизняних учених, як Л.В. Балабанова, Г.І. Брітченко, М.Ю. Григорак, М.С. Дороніна, М.А. Окландер, В.Л. Пілюшенко, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай, О.О. Шубін та ін. Вагомий внесок зробили такі науковці СНД як Б.А. Анікін, А.М. Гаджинський, Е.А. Голіков, Л.Б. Міротін, И.Е. Тишбаєв, А.І. Семененко, В.І. Сергєєв і фахівці інших зарубіжних країн, зокрема, Д. Бауерсокс, Дж. Бушер, Д. Клосс, Дж. Хескетт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Залишаються невирішеними питання теоретичного та науково-методичного забезпечення процесів моделювання управління інноваційною діяльністю на основі логістичного підходу. Актуальність зазначених питань зумовила вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження проблем моделювання управління інноваційною діяльністю машинобудівного підприємства на основі логістичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим завданням сучасної науки є створення компактних базових моделей формування та розвитку інновацій в економіці, які враховують накопичений досвід розвинених у цьому напрямку країн, та явні і приховані можливості об'єкта застосування моделі.

Однією із поширених помилок при проведенні моделювання системи інновації є те, що початок процесу вбачається у створенні та розвитку інфраструктури процесу, тобто у різного роду фондах, угрупуваннях, об'єднаннях. Хоча, насправді, початок процесу лежить у створенні структурних інноваційних систем у складі деякого конкретного виробництва, тобто ендосистеми, яка може знаходитися всередині підприємств, корпорацій, галузей.

Ендоінноваційна система в першу чергу орієнтована на системі, капіталомісткі інновації, які потребують значних фінансових вкладень та тривалих строків реалізації. Вони відіграють фундаментальну роль для підприємства, корпорації, галузі, регіону або в цілому для держави.

Екзоінноваційні ж структури – це так звані елементи інноваційної інфраструктури, повністю виникають і функціонують лише після того, як виникли і запрацювали ендоінноваційні.

Будь-яка інноваційна система спершу повинна бути збудована технологічно, економічно, юридично і організаційно.

Такого роду модель першочергово орієнтована на вирішення наступних системних завдань:

- визначити базові технологічну, економічну, юридичну та організаційну моделі формування і розвитку інноваційної системи;
- визначити систему основних вимірів у системі інновацій;
- встановити базові регулятори об'ємів, якості та швидкості комерційної реалізації інновацій у бізнесі;
- виділити структуру основних учасників системи та їх функції;
- визначити систему стимулів для учасників інноваційної системи;
- встановити єдину термінологію в даній сфері діяльності;
- підготувати проект стандарту по керуванню інноваційною діяльністю.

Дана послідовність висвітлює основні тактичні завдання початкового етапу формування моделі інноваційної системи.

Моделювання підприємства (виділеної області) має певні специфіку. Складність моделювання реальними підприємствами, до того ж, визначається рядом факторів: неоднорідності виробництва; випадковий характер виробництва; внутрішніх факторів дестабілізації виробництва; порушення регулярності постачання; затримками і хаотичними фінансовими потоками; змінами ринкових умов; маркетинговими характеристиками продукції; зовнішніми загрозами та можливостями; загальними економічними технологічними і соціальними умовами і так далі.

Більшість з цих параметрів системи мають імовірнісний характер і, найголовніше, минущий. Планування та управління на основі середніх характеристик не дає ефекту, тому що поки вони здійснюються тому що вони змінюються, змінюється і сама система і його оточення. Як результат використання формальних математичних моделей є важким через великий розмір ОС, відсутність апріорної інформації, погано формалізованих факторів, неясної оцінки критерії рішень [1] і так далі.

Математичні моделі програмування, за словами А. Забродского не відображають адекватні плани, не повною мірою враховують проектування втрат, викликаних необхідністю локалізувати втручання в часі і ансамблю підсистем. Економетричні моделі для таких умов практично не розроблені.

На практиці, інноваційний менеджмент, які є одним з напрямків діяльності компанії, дуже часто застосовує математичні методи оптимізації контролю. Однак, через характер інноваційної діяльності, що характеризується високим ступенем невизначеності і непередбачуваність, інноваційний менеджмент може бути тільки принципово адаптивним. Ці висновки підтверджуються роботами [2].

Для того, щоб встановити вимоги для інноваційного процесу слід проаналізувати існуючі підходи, які використовуються для його ідентифікації. Першим класом моделі інноваційної діяльності була модель "push технології" [3]. Використання цієї моделі була заснована на тому, що у творчості того періоду є те, що успіх компанії залежить від внутрішніх чинників, перевага надавалася моделі так званих технології «push» або лінійній моделі інноваційного процесу. Послідовні моделі недооцінюють випадковий характер інноваційного процесу, особливо в ранніх стадіях виникнення ідеї.

В 1970 р. лінійні моделі були використані в якості особливих випадках більш загальному процесу, яка інтегрує науки, технології та ринку. Дослідження [4] підтвердили важливість маркетингу, ринку та технічні чинники для успішних інноваційних процесів.

Перевагою є комбінованої моделі є представництво інновації в результаті компліментарності виробництва і технологічних можливостей і потреб суспільства та ринком та лінійних в інноваційної діяльності.

В п'ятій моделі інноваційної діяльності є так звана інтеграція та мережева модель, що введена в 1990 році з метою пояснення складності процесу інновацій. Основною характеристикою мережі є модель впливу зовнішнього середовища і ефективні комунікації з нею. Інновації з'являються в мережі, включаючи внутрішні та зовнішні зацікавлені сторони, тому важливо налагодити партнерські зв'язки між ними [5].

Нове шосте покоління інноваційних моделей включають моделі відкритих інновацій. На основі моделей мережі, інновації розглядаються як розподілені мережі, але замість того, щоб бути зосередженими на створенні інноваційної діяльності в рамках компанії, вони поєднують використання внутрішніх і зовнішніх ідеї.

Чесбро запропонував модель інноваційної діяльності під назвою «Open innovation with three core process archetypes» [6], яка складається із трьох стадій: процесу зсередини назовні організації (outside-in process), процесу ззовні всередину (inside-out), пов'язаного процесу (The coupled process):

Для того, щоб ефективно реалізувати ці процеси повинні бути визначені функції: поглинаюча здатність (Absorptive Capability), тобто, можливість вчення та отримання знань від зовнішніх джерел; мультиплікативної здібності (Multiplicative Capability), використання знань за межі компанії пов'язана можливостями компанії примножити і передати свої знання для зовнішнього середовища; можливість створення довгострокових партнерських відносин (Relational Capacity) [7].

Незважаючи на велику кількість моделей, розроблених до цих пір є питання, наскільки ефективна певна модель.

Наприклад, в недавньому огляді емпіричних літератури Махді показує, що більшість з п'яти поколінь моделі інноваційної діяльності детерміновані [8].

Багато компаній розробили формальну модель етап в етап (stage-gateprocess), що визначає послідовності етапів. Одна з найвідоміших – серійні моделі – є моделлю для вибору Купера "ворота", де основна увага зосереджена на вибір ідеї [9].

На доказ цього Махді веде дослідження в трьох областях: фармацевтика, програмне забезпечення та ракетно-космічна техніка [10]. Інші дослідники прийшли до висновку, що існують значні відмінності між компаніями інноваційної стратегії у фармацевтичній промисловості, фінансів, програмного забезпечення, обробки металу, целюлозно-паперової промисловості, пошиття одягу [11]. Купер, наприклад, визначає сім різних промислових інновації з яскраво вираженими відмінності у процедурах для їх підтримки [12]. Крім того, дослідження на виготовлення агрохімічних компаній показує, що, незважаючи на схожість в дослідженнях та технологічних траєкторій, виробники взяв три різних підходи до створення інновацій [13].

Після аналізу еволюції моделей інноваційної діяльності, можна зробити висновок, що існує дуже мало доказів на підтримку ідеї, що реальні інноваційні процеси реалізуються саме як було запропоновано в моделях.

Потік інноваційної діяльності, як будь-який інший, викликаний складної взаємодії багатьох факторів. Цей висновок ґрунтується на основі того, що існує широкий спектр інноваційних моделей в різних секторах, а також в межах одної індустрії. Але це не означає, що модель інноваційної діяльності не приносять користі. Кожна з цих моделей є відповіддю на супроводжуючі кожного покоління, тенденції в економіці: зміни у ставленні в економіці автоматичної зміни підходів до інновацій.

Традиційно, на початку двадцять першого століття, погляд на інноваційну систему логістики підприємства як один з багатьох функціональних підсистем, ізольований від інших учасників у глобальному економічному процесі й ширяючий. І на цьому рівні, якому відповідає визначений етап розвитку виробництва та розвиток мережі орієнтованої парадигми, введення управління логістикою повністю себе виправдав: формування системи управління логістичних процесів підприємства надають потокового радикальні зміни в технології і організації виробництва, збільшення продуктивності, зниження споживання ресурсів, підвищення якості обслуговування клієнтів.

На думку Волкової В. Н. та Ємельянова А. А., найбільшу корисність моделі і методи системного аналізу можуть принести в реалізації ідей та підходів стратегічного та інноваційного менеджменту [14, с. 39].

Досліджуючи моделювання інноваційної діяльності підприємства слід зазначити їх зв’язок з

методами системного аналізу. Але стосовно розробки інноваційної діяльності в рамках системного підходу доцільно використовувати їх в межах поділу на загальні методи, які здатні забезпечити ефективність цієї діяльності як єдиної системи; та методи, які в процесі застосування виявляють характеристики та особливості кожного з відокремлених етапів. Однак, розглядаючи питання формування моделі інноваційної діяльності підприємства науковці найчастіше зупиняються на єдиному методі моделювання (математичне моделювання, адаптивне моделювання, теорія випадкових множин, імітаційне моделювання, сітьове моделювання), пов'язуючи свій вибір з вирішенням конкретної економічної проблеми (визначення факторів впливу на інноваційну діяльність, підвищення її ефективності формування оптимального портфеля, побудова етапів інноваційного проекту та сценаріїв майбутнього розвитку тощо).

На нашу думку, формування моделі інноваційної діяльності підприємства вимагає більш складного та комплексного підходу, оскільки використання формальної математичної моделі та єдиного методу до всього механізму унеможливлене великою розмірністю системи, недостатньою апріорною інформацією, нечіткими критеріями оцінки. Математичне моделювання складної системи, яка складається з математичних моделей елементів і математичних моделей взаємозалежностей між елементами [15, с. 54] потребує використання цілої системи економіко-математичних моделей, представлених сукупністю взаємопов'язаних моделей, що відображають в математичній формі існуючі закономірності функціонування економічного об'єкта в реальних умовах середовища.

Модель управління інноваційною діяльністю як приклад взаємопов'язаних різноякісних, а отже, поліструктурних ієрархічних підсистем (соціальні, економічні, виробничі, логістичні тощо), може бути сформована і досліджена поєднанням різнопланових моделей, що створить умови для більш повного, адекватного відображення процесу в часовому аспекті. Побудова такої моделі з використанням системного математичного моделювання економічних процесів полягає у застосуванні одного з двох підходів. При першому підході встановлюється загальна конструкція базової моделі, з якої виділяються і послідовно конкретизуються окремі функціональні підсистеми та елементи (уточнюються типи моделей, змінні, обмеження, показники, форми взаємозв'язку). Другий підхід встановлює конструкцію (тип моделі) для кожного елемента, а також конкретні її деталі: змінні, обмеження, форми внутрішніх зв'язків тощо.

Характеризуючи загальну модель інноваційної діяльності як алгоритм дій підприємства з впровадження та організації її ефективності, як об'єкт стратегічного планування прогнозованих та передбачених дій організації у перспективі, визначимо її основний зміст – побудова моделі інноваційної діяльності через досягнення точки оптимуму з багатоваріантної множини альтернативних шляхів інноваційного процесу підприємства, адекватної зовнішньому та внутрішньому стану підприємства у перспективі, організації поведінки підприємства відповідно до обраних напрямів та їх подальша корекція.

Отже, у загальному вигляді модель інноваційної діяльності підприємства являє собою багатокритеріальну задачу одночасної оптимізації декількох цільових функцій на заданій множині інноваційних цілей:

$$y_n = f_k(x) \to \text{opt}, \ k = \overline{1, m}, \ x \in X, \tag{1}$$

де m – кількість цільових функцій, що підлягають оптимізації; f_k – окрема k-а функція з набору ($k = \overline{1, m}$); $x \in X$ – множина запланованих інновацій, окремий елемент якої позначено через x.

Використання першого підходу до побудови системної моделі дозволяє сформувати загальну конструкцію з етапів інноваційної діяльності, які з одного боку як елементи моделі дозволяють представити в загальному виді оптимальну кількість кроків та заходів з впровадження інновацій. А з іншого боку, кожен з етапів виступає як окрема підсистема з набором автономних властивостей та характеризується сукупністю нововведень x_i^j, вплив яких пов'язаний з формуванням локальних критеріїв для подальшої оптимізації системи.

Отже, загальна модель управління інноваційною діяльністю, породжена системою різнопланових цільових функцій у процесі моделювання, вимагає проходження через ряд етапів, які дозволяють вирішити сукупність стратегічних завдань оптимізації процесу забезпечення інновацій на підприємстві:

– від формулювання інноваційних цілей до створення ієрархічної структури стратегічних інноваційних перетворень. На цьому етапі окреслюються можливі інноваційні перетворення та відбувається їх структуризація по відповідних напрямах, які в подальшому утворять етапи інноваційного процесу. Оскільки головним завданням даного етапу є формування ієрархій цілей, головними методами його реалізації через моделювання будуть методи структуризації та методи експертних оцінок. Вхідні дані моделі цілей формує множина інноваційних цілей підприємства;

– від планування основних напрямів перетворень до формування оптимального процесу як набору її етапів. Головним критерієм вибору на цьому етапі виступає очікувана ефективність кожного з напрямів, аналіз якої дозволяє обрати оптимальний набір з етапів інноваційного процесу. Отримання оптимального рішення досягається за рахунок вибору із множини можливих рішень того розв'язку, який забезпечує максимальну ефективність, а отже, основними методами є графічні як такі, що дозволяють унаочнено представити структуру подальших дій;

– від аналізу запланованих інноваційних перетворень згідно зі сформованими критеріями до визначення їх пріоритетності. Аналізуючи сутність інноваційних цілей, в процесі моделювання постає необхідність використання методів нечітких множин, як таких, що дозволяють описати фактори ризику та невизначеності;

– від формування загальної структури системи інноваційної діяльності до визначення правил розподілу повноважень та ресурсів, які будуть задіяні у забезпеченні інноваційних перетворень.

Більшість вчених виділяють специфічний зміст інновацій – зміну, головну функцію інноваційної діяльності – функцію змін, а визначенню інновації – три властивості: науково-технічну новизну, виробничу застосовність, комерційну реалізованість. Багато з цих властивостей відповідають логістичній концепції інноваційних процесів в світовій практиці логістики [16].

Не дивлячись на істотні класифікаційні досягнення наукової логістики і інноваційної теорії, в даний час майже не розроблений єдиний економіко-математичний апарат логістики. Необхідний системно-структурний підхід як інструмент, який міг би в наочній, досить точній і гнучкій формах відображати різні управлінсько-логістичні показники інноваційних процесів, оперативні і конструктивні зміни внутрішнього і зовнішнього станів логістики підприємства, не втрачаючи при цьому зв'язку з вмістом, функцією продуктових і процесних інновацій.

Значення такого оперативного інструменту для інновацій підкреслюється динамічними умовами реформування економіки України. Нові методи і логістична концепція моделювання інноваційної діяльності мають бути направлені не лише на її аналіз, але і на виявлення резервів підвищення логістичної ефективності, давати оперативне обґрунтування синтезу інноваційних складових для керівництва підприємств, логістиків, маркетологів, менеджерів.

Підходи, що існують сьогодні, до управління інноваційною діяльністю не відповідають динаміці теперішнього часу, при цьому всю їх безліч можна звести в цілому до двох основних видів – це послідовна і паралельна схема організації етапів впровадження інновації. Перспектива вирішення цієї проблеми бачиться у використанні логістичного і процесного підходу, побудові алгоритмів, що дозволяють здійснювати наскрізне управління.

Звертаючись до класичної логістики, ми стикаємося з необхідністю впровадження системи інтегрованого управління і контролю за рухом матеріально-інформаційних і фінансових потоків, де вихід кожного окремого етапу безпосередньо стає входом іншого. Інноваційний процес за своєю суттю є сукупністю тих же потоків, але із значною перевагою інформаційної і фінансової складової і більш розгалуженою схемою, крім того, розширюючи кордони традиційного використання логістики. Таким чином, інноваційну діяльність, на нашу думку, на машинобудівному підприємстві можна розглядати на різних рівнях в розрізі внутрішнього середовища безпосередньої і непрямої дії. Автор пропонує для машинобудівного підприємства нижче представлені відповідні логістичні схеми (рис. 1–3).

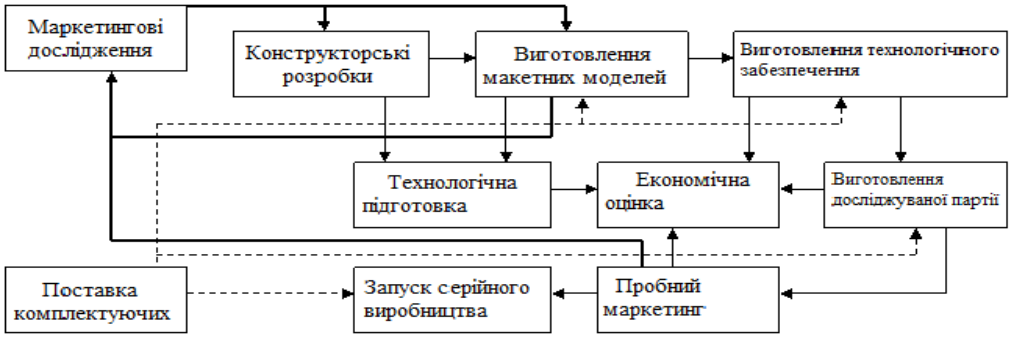


Рис. 1. Внутрішнє середовище побудови інноваційного процесу на машинобудівному підприємстві на основі логістичного підходу (пунктиром зображено рух матеріальних потоків)

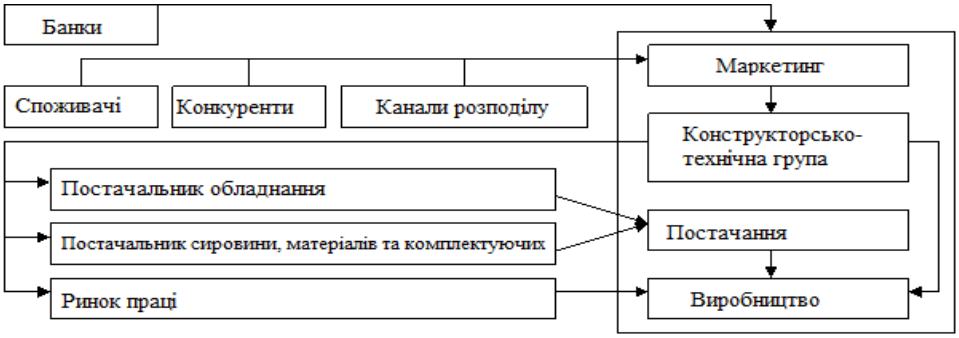


Рис. 2. Побудова інноваційної системи на рівні середовища безпосередньої дії на машинобудівному підприємстві на основі логістичного підходу

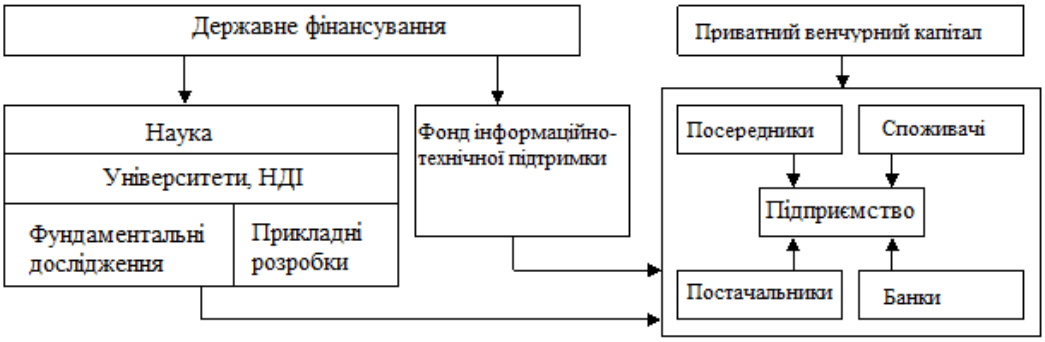


Рис. 3. Побудова інноваційної системи на рівні держави на основі логістичного підходу

Отже, ми вважаємо, що впровадження інновацій укладається в багаторівневу систему, де у міру наростання складності слід підключати вищий рівень. Для створення цілісної моделі підтримки інноваційної активності на машинобудівному необхідно шукати шляхи підвищення ефективності процесів усередині кожної підсистеми на основі логістичного підходу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, розробка моделі управління інноваційною діяльністю на підприємствах машинобудування на основі логістичного підходу, на нашу думку, є актуальним завданням, вирішення якого дозволить підвищити оперативність, достовірність, наочність, гнучкість в логістичному плануванні інноваційної і відновної динаміки відносно поточної і прогнозованої господарської кон'юнктури, а також повинно стимулювати розвиток теоретичних і прикладних основ наукової логістики.

Література

1. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. Гальчинский, В. Геєць, А. Кінах та ін.]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

2. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монография] / Савчук А.В. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 448 с.

3. Dodgson M., Rothwell R. (Eds.). The Handbook of Industrial Innovations. – Aldershot: Brookfield, 1994.

4. Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process // International Marketing Review. – 1994. – Vol. 11. – No. 1. – P. 7-31., Freeman C. The «National System of Innovation» // In: Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics. – London: Pinter. 1995.

5. An example of a systems integration and networking model. Source: Trott (1998), cited in Mahdi (2002, Ref. 61, p. 45).

6. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Чесбро Г. ; [пер. с англ.]. – М. : Поколение, 2007.

7. Dyer J.H., Singh H. Strategic supplier segmentation: The next «best practice» in supply chain management // California Management Review. – 1998. – Vol. 40. – No. 4. – P. 660-679

8. Mahdi S. Search strategy in product innovation process: theory and evidence from the evolution of agrochemical lead discovery process // DPhil Thesis, Unpublished, SPRU. – University of Sussex, UK, 2002.

9. Cooper R.G. Winning at new products. Accelerating the process from ide at launch. – Cambridge (MA): Perseus Publishing, 2001.

10. Mahdi S. Search strategy in product innovation process: theory and evidence from the evolution of agrochemical lead discovery process // DPhil Thesis, Unpublished, SPRU. – University of Sussex, UK, 2002.

11. Cooper R.G. The new product process: an empirically-based classification scheme // R&D Management. – No.13(1). – P. 1–13.

12. Den Hond F. On the structuring of variation in innovation process: a case of new product development in the crop protection industry // Research Policy. – 1998, No. 27. – P. 349-367.

13. Пономаренко В. Інновації: проблеми науки та практики : монографія / [В.С. Пономаренко, Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.М. Ястремська та ін.]. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 232 с.

14. Коваль Н.В. Проблема оцінювання інноваційного потенціалу підприємств / Н.В.Коваль // Інноваційна економіка. – 2012. − № 27. – С. 156–162.

15. Bowerson D. J. The Strategic Benefits of Logistics Allianus // Harvard Business rev., July – August 1996. – P. 35–45.

16. Яковлев В. Инновация в обновлении продукции в машиностроительном комплексе Украины / В. Яковлев // Экономика Украины. – 1994. – № 12. – С. 4–8.

References

1. Galchynskyj, V. Geyecz and A. Kinax ta in. Innovacijna strategiya ukrayinskyx reform, Znannya Ukrayiny, 2002, 336 s

2. Savchuk A.V. Teoretycheskye osnovy analyza ynnovacyonny processov v promyshlennosty, Monografyya, NAN Ukrayny. Yn-t ekonomyky prom-sty, 2006, 448 s.
3. Dodgson M., Rothwell R. (Eds.). The Handbook of Industrial Innovations. – Aldershot: Brookfield, 1994.
4. Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process // International Marketing Review. – 1994. – Vol. 11. – No. 1. – P. 7-31., Freeman C. The «National System of Innovation» // In: Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics. – London: Pinter. 1995.
5. An example of a systems integration and networking model. Source: Trott (1998), cited in Mahdi (2002, Ref. 61, p. 45).
6. Chesbro G. Otkrytye ynnovacyy, Sozdanye prybylnyx texnologyj, Per. s angl., Pokolenye, 2007.
7. Dyer J.H., Singh H. Strategic supplier segmentation: The next «best practice» in supply chain management // California Management Review. – 1998. – Vol. 40. – No. 4. – P. 660-679
8. Mahdi S. Search strategy in product innovation process: theory and evidence from the evolution of agrochemical lead discovery process // DPhil Thesis, Unpublished, SPRU. – University of Sussex, UK, 2002.
9. Cooper R.G. Winning at new products. Accelerating the process from ide at launch. – Cambridge (MA): Perseus Publishing, 2001.
10. Mahdi S. Search strategy in product innovation process: theory and evidence from the evolution of agrochemical lead discovery process // DPhil Thesis, Unpublished, SPRU. – University of Sussex, UK, 2002.
11. Cooper R.G. The new product process: an empirically-based classification scheme // R&D Management. – No.13(1). – P. 1–13.
12. Den Hond F. On the structuring of variation in innovation process: a case of new product development in the crop protection industry // Research Policy. – 1998, No. 27. – P. 349-367.
13. Ponomarenko V.S., Ivanov Yu.B., Kyzym M.O., Yastremska O.M. ta in., Innovaciyi: problemy nauky ta praktyky, Monografiya, VD "INZhEK", 2009, 232
14. Koval N.V. «Problema ocinyuvannya innovacijnogo potencialu pidpryyemstv» Innovacijna ekonomika, 2012. №27 pp.156-162
15. Bowerson D. J. The Strategic Benefits of Logistics Allianus / Bowerson D. J. // Harvard Business rev., July – August 1996.–P. 35–45.
16. Yakovlev V. Ynnovacyya v obnovlenyy produkcyy v mashynostroytelnom komplekse Ukrayny, Ekonomyka Ukrayny. 1994. № 12. pp. 4-8

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. т. н. Торкатюк В. І.

УДК 330.341.1:65.0:519.86.

К. Д. ХОРОЛЬСЬКИЙ
Кіровоградський національний технічний університет

ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КЛАСТЕРУ РЕГІОНУ

В статті розроблена методика збалансованого економічного розвитку публічних акціонерних товариств гірничо-металургійного кластеру, яка базується на принципах стійкості та неперервності процесів взаємодії інноваційного та інвестиційного циклів, оптимізація яких досягається за допомогою системи збалансованих показників. Доведено, що ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності потрібно оцінювати за допомогою інтегрального критерію, який враховує вагу стратегічних показників складових системи збалансованих показників.

Ключові слова: розвиток, збалансованість, інновації, інвестиції, система, стратегічні показники.

K. D. KHOROLSKYI
National Technical University of Kirovograd, Ukraine

BALANCE DEVELOPMENT OF INNOVATION AND INVESTMENT CORPORATE OF MINING AND SMELTING CLUSTER REGION

In this article the technique of balanced economic development public companies mining and smelting cluster that is based on the principles of sustainability and continuity of interaction processes of innovation and investment cycles, which is achieved by optimization using balanced scorecard. It is proved that the efficiency of the innovation-investment activity should be evaluated using of integral criterion, which takes into account the weight of the strategic indicators-components of the balanced scorecard.

Keywords: development, balance, innovation, investments, systems, strategic indicators.

Вступ

Сучасні умови в яких працюють підприємства гірничо-металургійного кластеру України визначаються відсутністю економічної стабільності з боку споживачів їх продукції і високої конкуренції російських виробників концентрату та обкотишів. В той же час видобуток сирої залізної руди, титанових та титано-цирконієвих руд на території Дніпропетровської області та України принесли у післякризовий період найбільший прибуток гірничо-металургійного кластеру України [1].

Наслідки світової фінансово-економічної кризи значно зменшили темпи зростання економіки України та ефективність інноваційного розвитку галузей її реального сектору по відношенню до 2008 року, але створили умови для модернізації експортно-орієнтованого гірничо-металургійного кластеру України у післякризовий період [2].

В цій економічній ситуації набувають актуальності дослідження збалансованого розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності на криворізьких підприємствах гірничо-металургійного комплексу

(ГМК), що входять до гірничо-металургійного кластеру України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми: В українському ГМК, який є базовою галуззю гірничодобувної промисловості України, іде постійне удосконалення процесів управління інтегрованими корпоративними структурами – гірничо-збагачувальними підприємствами. Останні в свою чергу підвищують життєдіяльність гірничо-металургійного кластеру в цілому. Це актуалізує проблему удосконалення інноваційного розвитку гірничо- металургійного кластеру з метою підвищення його конкурентоспроможності і закріплення ринкових позицій Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку корпоративних підприємств гірничо-металургійного кластеру вимагає забезпечення збалансованості їх інноваційної та інвестиційної діяльності. У той же час розробка проблеми збалансованості інноваційної та інвестиційної діяльності промислових кластерів представляє відносно новий науковий напрямок, віддзеркалений частково в наукових працях як іноземних дослідників: Коупленд Т. [3], Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан [4], Каплан Р., Нортон Д. [5], Джон К. [6], так і у вітчизняних: Бланка І.О. [7], Валдайцева С.В. [8], Василенко В.О. [9], Хорольського В.П., Харіна С.А. [10]. В наведених дослідженнях автори розглядають інновації як продукт ефективного розвитку, який має підвищену додаткову вартість у порівнянні з традиційною продукцією, яка представлена на світових ринках. Запропоноване нижче дослідження побудоване на аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств гірничо-металургійного кластеру України, які на стратегічному періоді до 2030 року повинні виробляти наступну інноваційну продукцію: залізорудні концентрати з масовою часткою заліза до 69,5% , більше 69,5% обкотиші, аглоруди та горячебрикетоване залізо [11].

Постановка завдання

Метою статті є подальший розвиток теоретичних підходів, розробка і реалізація методичних положень збалансованого розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності гірничо-металургійного кластеру регіону, який відповідає вимогам і закономірностям сучасних ринкових відносин.

Поставлена проблема витікає з аналізу стратегічного розвитку гірничо-металургійного кластеру України до 2030 року, тенденцій та закономірностей інноваційного розвитку технологій переробки магнетитових залізних руд та виробництва інноваційної продукції з доданою вартістю.

Експериментальна частина

Основні напрямки економічного розвитку гірничо-металургійного кластеру України розділимо: на процеси формування потреби у вигляді вектору стратегічного розвитку і на процеси витрачання необхідного об'єму ресурсного забезпечення на проведення господарської діяльності корпоративних підприємств, що входять до кластеру. Процес формування вектору стратегічного розвитку господарської діяльності кластеру до 2030 року будемо називати інноваційним, коли продукція кластеру (його корпоративних підприємств) буде відповідати запитам зовнішнього середовища. Процес ефективних витрат ресурсів на забезпечення інноваційної діяльності будемо називати інвестиційною діяльністю. Ефективна взаємодія і послідовність виконання вищевказаних процесів буде формувати цикл економічного розвитку гірничо-металургійного кластеру України до 2030 року. На рис. 1 наведена послідовність виконання інноваційного та інвестиційного циклів суб'єкта досліджень – гірничо-металургійного кластеру.

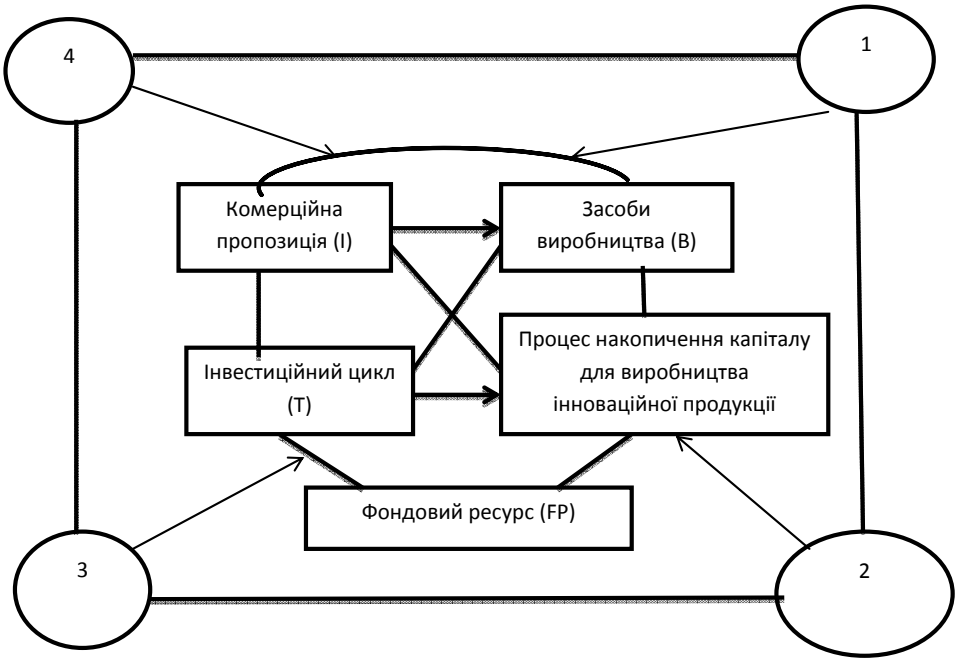


Рис. 1. Основні напрямки економічного розвитку корпоративних підприємств гірничо-металургійного кластеру України

Під «I» будемо розуміти процес формування комерційної пропозиції (на виробництво концентрату з вмістом масової частки заліза до 69,5% та виробництво суперконцентрату з вмістом масової частки заліза більше 69,5%) на основі проведення проектної діяльності інноваційного циклу.

Під «F» будемо розуміти процес витрат або перетворення акціонерного капіталу в його оборотну форму, одержаного в процесі виконання інвестиційного циклу.

Під «B» будемо розуміти процес виробництва засобів виробництва в рамках інноваційного циклу за рахунок об'ємів акціонерного капіталу корпоративних підприємств кластеру, що також визначає процес переоснащення обладнання і технологій виробництва суперконцентрату з масовою часткою заліза більше (менше) 69,5%. Це імітаційна стадія інноваційного циклу виробництва інноваційної продукції кластеру.

Під «T» будемо розуміти процес інвестиційного циклу, пов'язаного з витрачанням або перетворенням оборотного капіталу, створеного на базі реалізації кінцевого продукту (обкотишів або гарячебрикетованого заліза) в його фондову форму. Справа в тому, що за даними авторів [1,10] потреба у виробництві інноваційної продукції (офлюсованих обкотишів та горячебрикетованого заліза) на світових ринках високоякісної залізорудної продукції буде збільшуватись кожне наступне десятиріччя в рази, а отже інноваційний цикл економічного розвитку кластеру буде виконуватись по ланцюгу I-B-F-T, утворюючи фондовий ресурс (FP) (рис 1). Послідовність економічного розвитку кластеру також пов'язана з полюсами – 1, 2, 3, 4 (рис. 1).

Полюс 1, зв'язує інвестиційний «T» і інноваційний «I» процеси, в результаті взаємодії яких формується новий напрямок господарської діяльності «F» – фондовий капітал, на базі якого в подальшому буде проведена реструктуризація виробництва продукції та створення відповідних засобів виробництва «B».

Полюс «2» зв'язує інноваційний «I» і інвестиційний «F» процеси, в результаті взаємодії яких буде сформоване інноваційне виробництво – горячебрикетоване залізо за технологією Midrex або HYL-3 [12] безпосередньо на території гірничо-збагачувального комбінату. Тобто буде вироблятись вперше в Україні інноваційна продукція, «T», а отже нами сформований інноваційний напрямок господарської діяльності «B» виробництво продукції методом прямого відновлення заліза [13].

Полюс 3 пов'язує інвестиційний «F» та інноваційний «B» процеси в результаті взаємодії яких формується новий напрямок господарської діяльності «T» – виробництва суперконцентрату з масовою часткою заліза більше 69,5% , на базі реалізації якого, починаючи з 2020 року, буде сформована потреба в інноваційному продукті (концентрат залізорудний (осушений), концентрат залізорудний з масовою часткою заліза більше 70%), а отже і розробкою інноваційного проекту виробничої реструктуризації фабрик збагачення (сухе збагачення), та технологій флотаційного доведення концентрату до рівня завдань безкоксової металургії [14].

Полюс «4» зв'язує інноваційний «П» та інвестиційний «T» – процеси, в результаті взаємодії яких буде сформований новий напрямок господарської діяльності «I» – створення інноваційного проекту «Інтелектуальний гірничо-збагачувальний комбінат 2030 року» гірничо-металургійного кластеру України. Для розробки і реалізації цього інноваційного проекту слід сформувати необхідні об'єми фондового капіталу «F» корпоративними підприємствами кластеру. Розвиток інноваційних і інвестиційних процесів в полюсі «1» оснований на «параметричному розширені», або реалізації інноваційного проекту «I» від періоду «T-I» до періоду «I-F».

Період «I-F» визначає процес «функціональної відповідності» або зміни напрямку господарської діяльності від «I» до «F», що означає організацію інвестиційної діяльності «F» на основі потреби інноваційної діяльності «I», що відповідає процесу стратегічного розвитку кластеру («I»→«F»).

Розвиток інноваційних та інвестиційних процесів в полюсі «2» оснований на «параметричному розширенні» або проведення інвестиційного процесу «F» – формування необхідних об'ємів акціонерного капіталу від періоду «I-F» до періоду «F-B». Період (F-B) визначає процес функціональної відповідальності або зміни інноваційної стратегії розвитку господарської діяльності корпоративних підприємств кластеру від F до B, що визначає організацію інноваційного процесу «B» – модернізація засобів виробництва на основі інвестиційного процесу «F» – формування акціонерного капіталу. Цей період, в свою чергу, відповідає процесу стратегічного розвитку інноваційних технологій рудопідготовки збагачення, огрудкування, одержання металізованого товарного продукту безпосередньо на проммайданчиках гірничо-збагачувальних комбінатах кластеру і вимог металургійних заводів до сировини («F» → «П») на період до 2030 року. Розвиток інноваційних та інвестиційних процесів на полюсі «3» побудований на параметричному розширенні або корпоративному переоснащенні операційної системи гірничо-збагачувальних комбінатів «B» від періоду (F-B) до періоду (B-T).

Період «B-T» визначає процес, «функціональної відповідності» або зміни якісних показників господарської діяльності від «B» – періоду модернізації процесу рудопідготовки та збагачення до «T» – виробництва n-видів продукції, яка відповідає світовим стандартам, (концентрат залізорудний з масовою часткою заліза менше 69,5%, концентрат залізорудний з масовою часткою заліза більше 69,5%, концентрат залізорудний (пульпа) для виробництва суперконцентрату з масовою часткою заліза більше 70%, концентрат залізорудний (осушений), обкотиші залізорудні не офлюсовані, обкотиші залізорудні офлюсовані, гарячебрикетоване залізо (ступінь металізації до 90%) та продукції для будівельної , радіо-

технологічної, електротехнічної галузей промисловості (скандій, ванадій, цирконій, титан, германій, феритно-стронцієвий порошок, кварцовий концентрат тощо). Створення нових видів бізнесу за рахунок технологій комплексної переробки сильно магнітних та окислених кварцитів – основне завдання менеджерів корпоративних підприємств кластеру в період розробки проекту «Інтелектуальний гірничо-збагачувальний комбінат 2030 року».

На основі процесу «В» – розробки інноваційних технологій комплексної переробки кварцитів, що відповідає процесу стратегічного розвитку («В»→ «Т»), формуються не лише нові бізнес-процеси, а поступово гірничо-збагачувальні комбінати стають диверсифікованими виробниками продукції [15] для багатьох галузей України. Одержання n-видів продукції за рахунок інноваційних технологій глибинної переробки сирої руди, повторної переробки техногенних родовищ, забезпечить корпоративним підприємствам та зацікавленим групам значний приріст (приблизно в 5 разів) добавленої вартості продукції, а проект стає високорентабельним.

Розвиток інноваційних та інвестиційних процесів на «Полюсі 4» оснований на «параметричному розширені» або управлінні інвестиційним процесом «Т» – реалізації готового інноваційного продукту (суперконцентрату, обкотишів, горячебрикетованого заліза) від періоду (В-Т) до періоду (Т-І). Період (Т-І) визначає процес «функціональної відповідальності» або зміни парадигми господарської діяльності від «Т» до «І». Цей період розвитку кластеру пов'язаний з пошуками нових ринків збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, дослідженням відповідності її запитам зовнішнього середовища та мінімізації ризиків, щодо вибору стратегії інноваційного розвитку кластеру до 2030 року та виведення на ринок продукції з високою додатковою вартістю. Оцінку ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності публічних акціонерних товариств, приватних акціонерних товариств кластеру та організацій, метзаводів і зацікавлених груп, які з ним взаємодіють, будемо виконувати за допомогою системи збалансованих показників (СЗП) [3, 16].

Система збалансованих показників наведена на рис. 2 і є управлінською підсистемою інвестиційно-інноваційної діяльності в гірничозбагачувальній промисловості і її гірничо-металургійного кластеру.

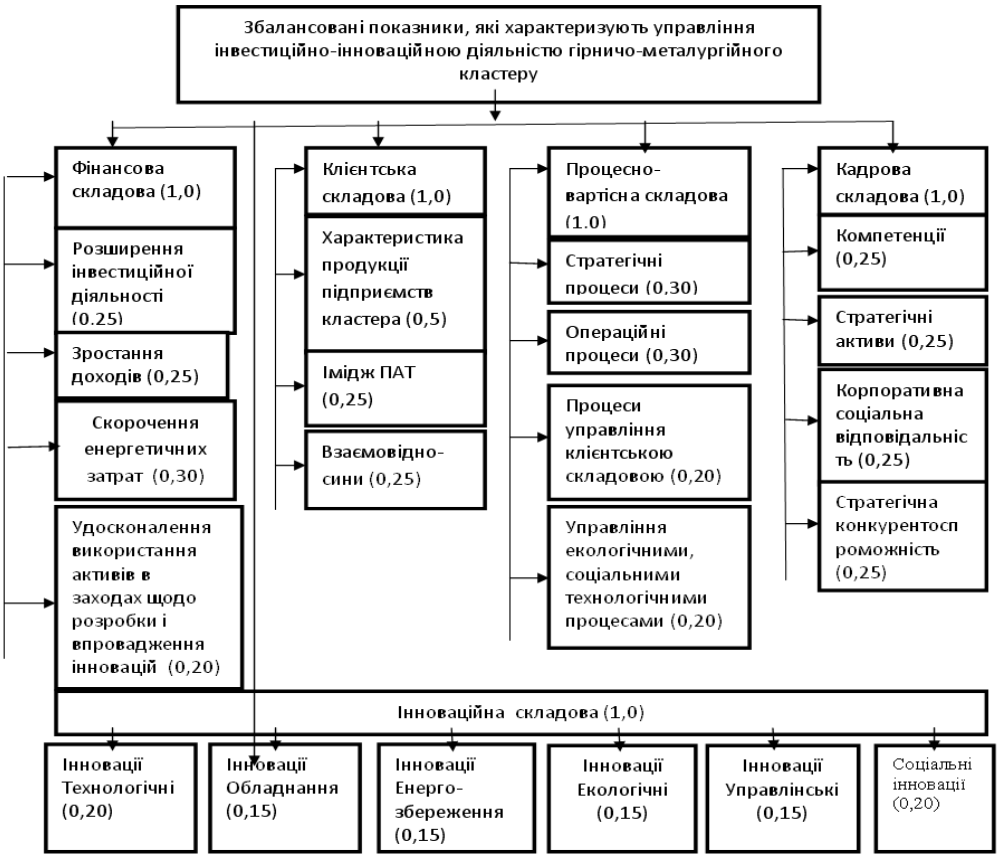


Рис. 2. Збалансовані показники, які характеризують управління інвестиційно-інноваційною діяльністю публічного акціонерного товариства ГМК

Основне завдання СЗП – забезпечити узгодженість стратегічних орієнтирів внутрішніх процесів (виробництва, маркетингу, логістики, матеріально-технічного забезпечення, якості продукції та покращення умов роботи працівників ГМК, безпеки і навколишнього середовища) з фінансами (прибутковість акціонерного капіталу, оптимізація грошового потоку, рентабельність, мінімальний рівень затрат, зростання

прибутковості, управління ризиками) з клієнтами та зі складовою навчання і зростання персоналу. При цьому, важливим завданням також є досягнення заданих стратегічних показників гірничо-металургійного кластеру на стратегічному періоді до 2030 року, що забезпечує баланс інтересів різних учасників інноваційного процесу (I-B-F-T). Подібний підхід дозволяє уточнити перелік збалансованих показників, які характеризують інноваційну складову управління, визначити їх порогові значення та взаємозв'язки. Порогові значення показників, що формують склад СЗП знаходяться в межах від «+1,0» до «-1,0». При цьому стратегічні показники визначаються з врахуванням вагових коефіцієнтів, що входять до складу СЗП [5, 16].

Роль інноваційної складової полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів в сфері розробки і впровадження сучасних інноваційних технологій дроблення, подрібнення, збагачення в технологічних лініях виробництва концентрату, в технологічних лініях виробництва офлюсованих обкотишів, а також в новітніх технологічних лініях виробництва гарячебрикетованого заліза тощо.

Ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності корпоративних підприємств ГМК з використанням системи збалансованих показників будемо оцінювати за допомогою інтегрального критерію за формулою:

$$K_i = \sum_{i=1}^{N} W_i X_{ij} , \qquad (1)$$

де W_i – вага кожного із стратегічних показників;

X_{ij} – стратегічні показники, що характеризують досягнення стратегічних цілей в межах, заданих топ-менеджерами підприємств кластеру від фактичного плану X_{ij} (2014 рік) до max max X_{ij}, спрогнозованих на стратегічному періоді на 2020 рік, 2025 рік та на 2030 рік.

Таким чином, K_i показує, за рахунок яких стратегічних показників формується в кожному полюсі 1, 2, 3, 4 економічна і соціальна результативність функціонування інноваційно-інвестиційної діяльності кластеру, яким чином підвищується ефективність функціонування публічних акціонерних товариств кластеру. Крім цього, з'являється можливість визначити «точки розвитку» циклу економічного розвитку гірничо-металургійного кластеру до 2030 року.

Висновки

Розроблена концепція тактичного і стратегічного збалансованого економічного розвитку публічних акціонерних товариств гірничо-металургійного кластеру, яка основана на принципах інноваційного розвитку і безперервності процесів взаємодії інноваційного та інвестиційного циклів, формування яких враховує результати поточної господарської діяльності і специфічні умови роботи підприємств гірничодобувної промисловості, в умовах високої конкуренції і невизначеності зовнішнього середовища.

Доведено, що подальше удосконалення системи управління розвитком інноваційної діяльності корпоративних підприємств гірничо-металургійного кластеру регіону повинно бути направлено на використання системи збалансованих показників інноваційної, фінансової, клієнтської, процесно-вартісної, та кадрових складових діяльності підприємств кластеру, яка відповідає вимогам і закономірностям функціонування підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища, що дозволяє в свою чергу ефективно використовувати новітні технології та інвестиційні ресурси з метою виробництва інноваційної продукції для металургійних заводів на стратегічному періоді до 2030 року.

Література

1. Мазур В.Л. Первоочередные задачи и пути их решения при модернизации листопрокатних можностей Украины / В.Л. Мазур, А.К. Голубченко // Металлургическая и горнорудная промышленности.– 2013. – № 2. – С. 1–5.

2. Шовкун И.А. Финансовый потенциал технического воспроизводства в перерабатывающей промышленности в регионах Украины / И.А. Шовкун // Экономика Украины. 2013 – № 3. – С. 27–28.

3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т, Коллер Т, Муррин Дж. – [3-е изд., перераб. и доп.] ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.

4. Боди Зви / Принципы инвестиций / Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан. – [4-е изд.] ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004 – 984 с.

5. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратеги к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – [2-е изд. испр. и доп.] ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320 с.

6. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997 – 1008 с.

7. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / Бланк И.А. – Т.2 – К. : Эльга – Н., Ника – центр, 2001 – 512 с.

8. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия : [учеб. пособие для вузов] / Валдайцев С.В. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2001 – 720 с.

9. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : [навчальний посібник] / В.О. Василенко, В.Г. Шматько ; за ред. В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003 – 440 с.

10. Хорольський В.П. Інноваційний менеджмент корпоративних підприємств гірничо-металургійного комплексу : [монографія] / В.П. Хорольський, С.А. Харін. – Дніпропетровськ : Наука. Освіта. 2008 – 406 с.

11. Щекович О.С. Стратегія інноваційного розвитку регіону з гірничо-металургійним кластером (Електронний ресурс) О.С. Щекович, В.П. Хорольський, О.В. Хорольська // Ефективна економіка – 2013. – № 6. – Режим доступу до журналу : http: www . economy. nayca. com.ua.

12. Баранов В.Ф. Современные тенденции в технологи переработки магнетитових железных руд. Основные направления / В.Ф. Барабнов, Н.А. Патковская, Т.И. Тасина // Обогащение руд. 2013. – № 3 – С. 10–17.

13. Антипов В.Г. Состояние и некоторые перспективы мировой черной металлургии / В.Г. Антипов Н.Г. Зиновьева // Металлургическая и горнорудная промышленности. – 2013. – № 3. – С. 2–19.

14. KoeningR., BroekmanK. The importance of evaluation grinding perfomans. Hausons Iron Proect MetPlant, 2011.

15. Хорольський К.Д. Методологія і методи управління адаптацією інноваційних процесів на підприємствах Групи Метінвест / В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський // Вісник Криворізького національного університету. Збірник наукових праць. – 2013. – № 34. – С. 175–179.

16. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Грант Р.М. ; [пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова]. – [5-е изд.]. – СПБ. : Питер. 2003 – 560 с.

References

1. V.L.Mazur , A.K. Holubchenko Priorities and solutions form odernization flatting opportunities in Ukraine // Metallurgical and Mining Industry. 2013 - № 2 – p. 1-5.

2 . Shovkun I.A. Financial capacity of technical reproduction processing industry in the regions of Ukraine - 2013 - № 3 - c. 27- 28.

3 . Copeland T., Koller T., Murrhine J. Value of companies: Assessment and Management. 3-rd ed., Rev. And additional / lane. With English. - Moscow: ZAO "Olympus -Business", 2007. - 576 p.

4 . Zvi Bodie, Alex Kane, Alan Marcus. Investment principles. 4- thed. / Trans. withEnglish. - Moscow: PublishingHouse "Williams", 2004 – 984p.

5 . Kaplan R.S., Norton D.P. Balanced Scorecard. From strategy to action. – 2-nd ed. Corr. andext. / per. From English. - Moscow: ZAO "Olympus - Business ", 2006. – 320 p.

6. L.J. Gitman , M.D. Junks Investing Basics / lane. From English. - M: Business , 1997 - 1008 p.

7. Blank I.A. Fundamentals of Investment Management. V.2 - K.: Elga - H, Nick - Centre, 2001 - 512 p .

8. Valdaycev S.V. Business Valuation and costmanagement company: Textbook. Manualforschools - Moscow: UNITY - DANA, 2001 - 720 p.

9. V.A. Vasilenko, V.G. Shmatko Innovation Management: a tutorial. Ed. V.A. Vasilenko - Kyiv TSUL, Phoenix, 2003 - 440 p.

10. Khorolsky V.P., Harin S.A. Innovative managemen to corporate mining and metallurgical complex. Monograph. - Dnepropetrovsk: Science. Education. 2008 - 406 p.

11. Schekovych O.S. The strategy of innovative development of the region from mining and metalclusters (electronicresource) O.S. Schekovych, V.P. Khorolsky, O. Khorol's'ka // Efficient Economy - 2013. - № 6. - Access to the magazine: http: www.economy.nayca.com.ua.

12. Baranov V.F. Modern trends in technology of processing of magnetite iron ore. Main directions / V.F. Barabnov, N.A. Patkovskaya ,T.I. Tasin / / Ore. 2013, - № 3 – p. 10-17.

13. Antipov V.G., Zinoviev N.G. Status and some prospects for the global steel industry // Metallurgical and Mining Industry 2013 - № 3 - from 2-19.

14. Koening R., Broekman K. The importance of evaluation grinding perfomans. Hausons Iron Progect. MetPlant. 2011.

15. Khorolsky K.D. Methodology and methods of managing adaptation of innovation processes in enterprises of Metinvest Group / V.P. Khorolsky, K.D. Khorolsky // Bullet in of the National University of Krivoy Rog. Collected papers. 2013 - № 34, p. 175 -179.

16. Grant R.M. Modern strategic analysis / lane. From English. ed. V.N. Funtova - 5th ed. - SPB. Peter. 2003 - 560 p.

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

УДК 330.332+330.341.1

О. В. МАКАРА, В. Ю. ПЕТРИНКА
Східноєвропейський національного університету ім. Л. Українки, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ НАСЛІДКІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ

Запропоновано новий підхід планування наслідків енергозбереження інноваційного розвитку підприємства, а також виділено основні категорії інновацій, запроваджуваних на виробництві промислових підприємств щодо формування політики енергозбереження.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, інноваційний розвиток, бізнес-планування, конкурентоспроможність промислових підприємств.

O. V. MAKARA, V. Y. PETRYNKA
Lesya Ukrainka East European National University

FEATURES OF CONSIDERING THE CONSEQUENCES OF ENERGY INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN BUSINESS PLANNING

The aim of the research - to identify and plan for the effects of energy conservation innovative development company. The task of energy saving to be solved at industrial enterprises on the basis of activation of innovation activities through the use of energy-saving technologies and measures that reduce the cost of production and, consequently, increase its competitiveness. A new approach planning of energy saving effects of innovative enterprise development, and highlights the main categories of innovations introduced by companies in the manufacturing industry, policy development energy efficiency. The mathematical apparatus of quantitative methods is propose to use of a business plan to implement innovations such as grips to save production resources by reducing their use and for innovative measures without significant investment of money and time spent. The proposed approach would allow for the identification and planning of energy saving effects of innovative enterprise development factor to consider saving resources for each category of Innovation

Keywords: energy conservation, energy efficiency, innovative development, business planning, competitive industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досягнення прогнозованих показників діяльності та здійснення місії підприємства, реалізація його стратегічних планів можливі лише при докладному виконанні бізнес-планів. Саме від рівня планування залежить впровадження інновацій, а відповідно й отримання результатів, на кожному робочому місці, на дільницях, у цехах та в управлінських підрозділах.

Дослідження особливостей врахування аспектів енергозбереження в інноваційному розвитку промислового підприємства та його підрозділів у бізнес-плануванні необхідно вести в процесі розгляду цих видів планової роботи, наголошуючи на заходах енергозбереження, що мають відображуватися у відповідних планах паралельно із заходами інноваційного характеру, що зумовить необхідність переведення економіки на енергоефективний шлях розвитку промисловості, покращить інвестиційний клімат для залучення бізнесу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Теоретичним та прикладним аспектам з питань регулювання інноваційних процесів у промислових підприємствах щодо енергозбереження в Україні, а також оцінювання потенціалу енергозбереження висвітлені у працях О. І. Амоші, В. М. Гейця, В.В. Гришко, О. І. Дація, М. Х. Корецького, А. А. Мазаракі, В. В. Микитенко, Ю. А Свірчевської, Л. І. Федулової [1–7]. Розв'язанню проблем розвитку, порівняння, обрання та моделювання інноваційних процесів, займалися науковці Г. Кулаков, П. Никитенко, Б. Санто, Д. Сахал, П. Уайт [8–12].

Проте постановка проблеми у контексті виявлення і планування наслідків енергозбереження інноваційного розвитку підприємства ще вимагає дослідження і розв'язання.

Метою дослідження є виявлення і планування наслідків енергозбереження інноваційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання енергозбереження на промислових підприємствах необхідно розв'язувати на основі активації інноваційної діяльності через використання ресурсозберігаючих технологій та заходів, що забезпечують зниження собівартості продукції, і, як наслідок, підвищення її конкурентоспроможності. У цьому контексті інновації важливо розрізняти за категоріями спрямованих заходів. Розглянемо основні з них.

До першої категорії інновацій можна віднести заходи локального рівня з відносно невисокими витратами, строками впровадження, мінімальними ризиками. До них відносяться модернізація й заміна окремих одиниць або груп устаткування в рамках існуючої технології, автоматизація процесів керування, контролю, обліку. Їх можна назвати вузькою або локальною модернізацією. У результаті таких заходів відбувається зниження витрат виробництва, скорочення ресурсних витрат.

Друга категорія – це заходи, пов'язані з більш радикальними змінами в існуючому виробництві.

Конкретно це може бути заміна або реконструкція цехів, підрозділів у рамках діючого підприємства, відновлення цілих технологічних комплексів, розширення виробництва при збільшенні обсягів випуску продукції. Такі зміни носять довгостроковий характер і потребують значних фінансових ресурсів.

Третя категорія технологічних інновацій стосується радикальних, структурних змін у виробництві, як правило, в цілому по підприємству або навіть на галузевому рівні. Зрозуміло, що ресурсне забезпечення, тривалість робіт, рівень гарантій і результати будуть значно серйозніші й триваліші в порівнянні з першими двома категоріями.

Характеристику категорій інновацій у бізнес-плануванні відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристики інноваційних проектів

Категорія інновацій	Види робіт	Рівень застосування НДР	Рівень витрат	Рівень ризику	Строки реалізації	Строки окупності
Перша	Вузька, локальна модернізація	min	min	min	до 1 року	до 1 року
Друга	Широка модернізація	середній	середній	середній	3–7 років	3–5 років
Третя	Структуризація виробництва	max	max	max	більше 10 років	5–7 років

Розробка бізнесів-планів з врахуванням наслідків економії ресурсів для кожної категорії інновацій, запроваджуваних на виробництві є необхідною та важливою.

Наслідки економії ресурсів, зокрема, енергозбереження, які слід включати до бізнес-плану за категоріями інновацій, мають подати потенційним інвесторам, партнерам підприємства необхідні відомості стосовно інноваційної активності підприємства. Участь підприємств в інноваційних програмах не є чимось винятковим, а тому слід розглядати таку діяльність як цілком об'єктивно обґрунтованою, необхідною як з точки зору фактору маркетингу і конкурентної боротьби, так і участі в енергозберігаючих заходах колективу підприємства, громади, території, держави. Важливо сформувати у свідомості суспільства, керівників промисловості і бізнесменів позитивне ставлення до енергозберігання, використання ресурсозберігаючих технологій.

Пропонуємо застосування математичного апарату кількісних методів для побудови бізнес-плану для реалізації інновацій першої категорії, а саме задамося метою економії ресурсів виробництва через зменшення їх використання. Назвемо економію ресурсів терміном недовикористання.

Представимо функцію $y = f(x)$ допустимих варіантів планів виробництва продукції та їхню ефективність (рис. 1).

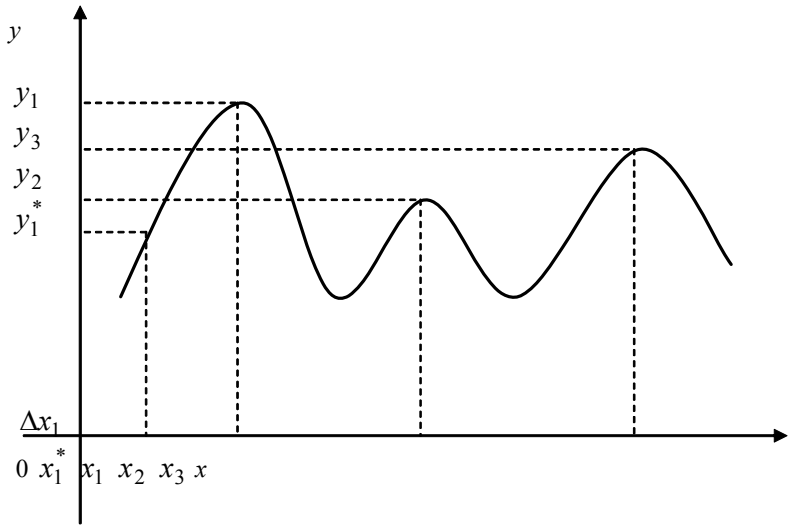


Рис.1. Функція ефективності варіантів бізнес-плану

Ми бачимо, що для заданої функції існує три точки x_1, x_2, x_3, в яких вона досягає свого

максимального значення. Оптимальним планом буде план із найвищим рівнем ефективності, тобто x_1. Однак несуттєва зміна Δx_1 умов реалізації плану x_1, які виникає в результаті економії ресурсної бази, призводить до формування дійсного плану x_1^*. При цьому його ефективність y_1^* значною мірою нижча від оптимальної $\left(y_1^* < y_1\right)$. Плану x_2, з найбільш стійким характером, відповідає рівень ефективності y_2, проте $y_2 < y_1$. У той же час існує варіант плану x_3 з ефективністю y_3, яка набагато відрізняється від y_1 і одночасно $y_3 > y_2$. Проте цей бізнес-план є стійкішим до можливих змін. Значить він є найбільш еластичним.

Еластичність бізнес-плану виробництва продукції - це його стійкість до "деформацій" без суттєвих втрат потенційної можливості реалізації кінцевої мети, і ступеню досягнення планових показників, із урахуванням зміни початкових умов.

Вважаємо, що механізм формування оптимального бізнес-плану виробництва продукції є відомим. Тоді зв'язок між недовиробництвом *i*-го виду продукції і недовикористанням (економією) *j*-го виду ресурсу можна представити таким чином:

$$\phi\left(\frac{\Delta A_i}{A_i};\frac{\Delta B_j}{B_j}\right)=0, \tag{1}$$

де i – індекс виду продукції, $i \in I$; I – множина видів продукції; j – індекс виду ресурсу, $j \in J$; J – множина видів ресурсів; A_i – планове завдання виробництва *i*-го виду продукції; ΔA_i – обсяг недовиконання планового завдання виробництва *i*-го виду продукції; B_j – обсяг запасу *j*-го виду ресурсу; ΔB_j – обсяг недовикористання (економії) *j*-го виду ресурсу.

Залежність між відносним недовиробництвом *i*-го виду продукції $\left(\frac{\Delta A_i}{A_i}\right)$ і відносною економією *j*-го виду ресурсу $\left(\frac{\Delta B_j}{B_j}\right)$ є характеристикою еластичності (жорсткості) бізнес-плану виробництва продукції. Тобто для кожного значення окресленого зв'язку існує співвідношення $\varepsilon_{ij}=\frac{\Delta B_j}{B_j}:\frac{\Delta A_i}{A_i}$, яке характеризує еластичність, а обернене до нього $q_{ij}=\frac{1}{\varepsilon_{ij}}$ – жорсткість плану.

З урахуванням введених позначень, складаємо сценарій бізнес-плану у вигляді наступної задачі.

Необхідно знайти такий розв'язок $\left\{x_{i_{kl}} \geq 0, i \in I, k \in K, l \in L_k\right\}$, який забезпечить максимум функції (прибутку):

$$Z=\sum_{k\in K}\sum_{i\in I}\sum_{l\in L_k} C_{ikl}x_{ikl}-\sum_{i\in I} C_i\Delta A_i \to \max, \tag{2}$$

при виконанні умов:

1) по випуску продукції з урахуванням ринкового попиту

$$\sum_{k\in K}\sum_{l\in L_k} a_{ikl}x_{ikl} \geq A_i-\Delta A_i,\ i \in I; \tag{3}$$

2) по ресурсному забезпеченню бізнес-плану

$$\sum_{k\in K}\sum_{i\in I}\sum_{l\in L_k} b_{iklj}x_{ikl} \leq B_j-\Delta B_j,\ j \in J; \tag{4}$$

3) за граничними межами маневреності бізнес-плану

$$\alpha_{ikl} \leq x_{ikl} \leq \beta_{ikl}, i \in I, k \in K, l \in L_k, \tag{5}$$

де k – індекс структурного підрозділу підприємства, $k \in K$; K – множина виробничих підрозділів підприємства; l – індекс технологічного способу виробництва, $l \in L_k$; L_k – множина видів технологічних способів виробництва, що має в наявності *k*-й структурний підрозділ; a_{ikl} – вихід *i*-го виду продукції від

одиниці інтенсивності *l*-го технологічного способу виробництва для *k*-го підрозділу підприємства; A_i – величина ринкового попиту (планове завдання) на *i*-й вид продукції; x_{ikl} – невідома величина, що відображає інтенсивність використання *l*-го технологічного способу виробництва *i*-го виду продукції в *k*-му підрозділі; ΔA_i – обсяг недовиконання планового завдання (недопоставка на ринок) *i*-го виду продукції; b_{iklj} – затрати *j*-го виду ресурсу на одиницю інтенсивності використання *l*-го технологічного способу виробництва *i*-го виду продукції в *k*-му підрозділі; C_{ikl} – кількісна оцінка ефективності одиниці інтенсивності використання *l*-го технологічного способу виробництва *i*-го виду продукції в *k*-му підрозділі; C_i – величина штрафної санкції за недовипуск одиниці *i*-го виду продукції; B_j – загальний плановий обсяг поставки *j*-го виду ресурсу; ΔB_j – обсяг недовикористання *j*-го виду ресурсу; $\alpha_{ikl}, \beta_{ikl}$ – відповідно нижня та верхня межі маневреності інтенсивності використання *l*-го технологічного способу виробництва *i*-го виду продукції в *k*-му підрозділі.

Під впливом некерованих і випадкових факторів на процес виробництва продукції зазнають суттєвих змін параметри: $C_{ikl}, a_{ikl}, x_{ikl}, b_{iklj}$ і ΔB_j .

З допомогою процедури імітації умов економіко-математичної моделі (2)–(5), отримаємо множину *M* оптимальних розв'язків з урахуванням різних рівнів використання ресурсів. Після цього проводимо процедуру економіко-математичного аналізу отриманих планів і, як результат, маємо вигідний нам бізнес-план випуску продукції. Функція еластичності вигідного бізнес-плану може бути визначеною таким чином:

$$\frac{\Delta A_i}{A_i} = \phi\left(\frac{\Delta B_j}{B_j}\right), i \in I,\ j \in J\ . \tag{6}$$

Якщо при складанні бізнес-плану неможливо задати норму еластичності, то можна використати наступну методику побудови еластичних бізнес-планів виробництва продукції.

Нехай ми отримали оптимальний бізнес-план відповідно до якого пропонується виробляти *i*-й вид продукції обсягом $A_i^{ОП}$. Для цього використовуються B_{ij} одиниць *j*-го виду ресурсу. Змінимо умови виробництва, тобто зменшуємо використання *j*-го виду ресурсу для випуску *i*-го виду продукції обсягом ΔB_{ij}. Через економію *j*-го виду ресурсу знизиться рівень виробництва, тобто буде мати місце такий зв'язок:

$$A_i^* = \phi\left(\Delta B_{ij}\right), i \in I,\ j \in J\ ,$$

де A_i^* – рівень виробництва *i*-го виду продукції при економії (недовикористанні) *j*-го виду ресурсу обсягом ΔB_{ij}.

На рис. 2. представлений зв'язок між обсягом випуску *i*-го виду продукції при недовикористанні *j*-го ресурсу.

Якщо план виробництва *i*-го виду продукції знизити від оптимального рівня до вигідного $\left(A_i^{Виг}\right)$, то при недовикористанні *j*-го виду ресурсу обсягом ΔB_{ij} отримуємо залежність:

$$A_i^{Виг} = \phi_1\left(\Delta B_{ij}\right), i \in I, j \in J\ . \tag{7}$$

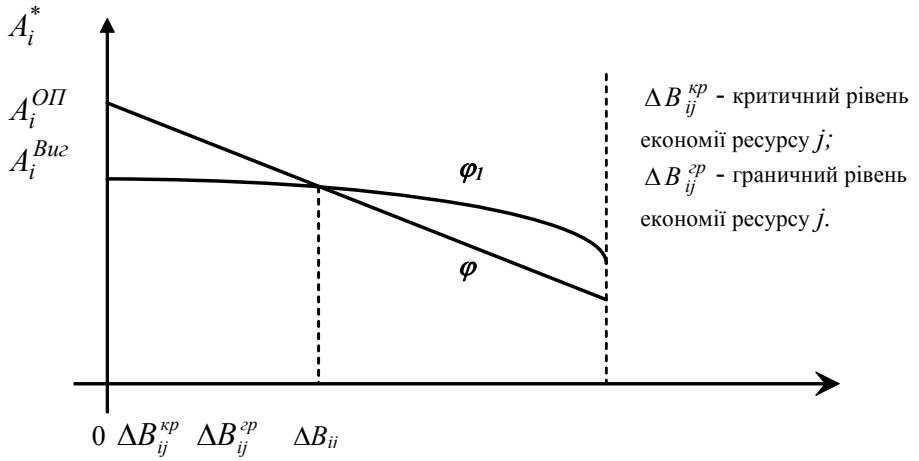


Рис. 2. Схема взаємозв'язку випуску продукції і рівня використання ресурсу

Аналіз графіка на рис. 2 показує, що на відрізку економії *j*-го виду ресурсу $\left(0,\Delta B_{ij}^{кр}\right)$ при оптимальному плані виробник отримує більше продукції, ніж при вигідному, тобто при $\Delta B_{ij} \in \left(0,\Delta B_{ij}^{кр}\right)$ має місце $A_i^{ОП} > A_i^{Виг}$. Проте на відрізку $\left(\Delta B_{ij}^{кр},\Delta B_{ij}^{гр}\right)$ спостерігається зворотна картина. Чим ближчий розв'язок задачі до оптимального при одних умовах, тим більше він може відхилятися від нього за інших. Виникає необхідність виконання процесу оптимізації бізнес-планів виробничих систем з урахуванням можливої економії ресурсів. Кожному рівневі економії *j*-го виду ресурсу відповідає певний обсяг випуску продукції *i*-го виду, яку можна задати у вигляді послідовності $\left\{A_{ij}^{\tau},\tau \in T\right\}$, де τ – індекс варіанту обсягу інвестиційних вкладень; *T* – множина варіантів обсягів інвестиційних вкладень. Тоді для кожного A_{ij}^{τ} можна побудувати економетричну модель:

$$A_i^{\tau} = \phi_{\tau}\left(\Delta B_{ij}\right),\ i \in I, j \in J, \tau \in T\ . \tag{8}$$

Кількісні вираження цієї функції (8) можна знайти, знайшовши розв'язки оптимізаційної задачі розрахунку бізнес-плану виробництва продукції при різних значеннях ΔB_{ij}. Основу моделюючого алгоритму процесу імітації складає модель (2)–(5).

Використовуючи математичний апарат економетричних методів і результати імітації, отримуємо *T* залежностей виду (8). Далі знаходимо величину сподіваного (математичне сподівання) обсягу випуску продукції *i*-го виду для кожного заданого A_i^{τ} за умови недовикористання *j*-го виду ресурсу, тобто:

$$M\left(A_i^{\tau}\right) = \int_0^{\Delta B_{ij}^{гр}} \phi_{\tau}\left(\Delta B_{ij}\right) d\Delta B_{ij}, i \in I, j \in J, \tau \in T\ . \tag{9}$$

Після цього знаходимо:

$$A_i^{Виг} = \max_{\tau}\left\{M\left(A_i^{\tau}\right)\right\}, i \in I, \tau \in T\ , \tag{10}$$

де $A_i^{Виг}$ – вигідний варіант бізнес-плану випуску *i*-го виду продукції при еластичному бізнес-плані.

Таким чином ми маємо можливість розпочати інноваційні заходи без значних вкладень коштів і втрати часу.

Висновки. Запропонований підхід виявлення і планування наслідків енергозбереження інноваційного розвитку підприємства дасть змогу врахувати фактор економії ресурсів для кожної категорії інновацій, запроваджуваних на виробництві, а також вжити заходів підвищення енергоефективності, створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення бізнесу.

Література

1. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 8. Экономическое проектирование : [монография] / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов, Н.Д. Прокопенко, С.Е. Иванов // НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2005. – 548 с.

2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / [С.Ф. Єрмілов, В.М. Геєць, Ю.П Ященко та ін.]. – К., НАЕР, 2009. – 93 с.

3. Стратегічне управління інноваційною діяльністю як основа економічної безпеки національної економіки : [монографія] / О.І. Дацій, М.Х. Корецький та ін. – Донецьк : ТОВ „ Юго-Восток, Лтд, 2008. – 281 с.

4. Гришко В.В. Енергозбереження на промислових підприємствах / В. Гришко, А. Мазаракі. – К. , 2010 – 340 с.

5. Формування системи забезпечення ефективного використання енергоресурсів у промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.В. Микитенко; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2007. – 40

6. Свірчевська Ю.А. Енергозбереження як засіб досягнення енергетичної безпеки України / Ю.А. Свірчевська // Економічна та соціальна географія: Наук. зб. – 2010. – Вип. 61 – 238. С. 148-153.

7. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д.е. н., проф. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2006. – 522 с.

8. Кулаков Г.Т. Энергоэффективность как фактор повышения конкурентоспособности

промышленной продукции // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага універсітэта імя Я.Купалы. Серыя 5. Эканоміка. – 2009. No 2. –С. 11–14.

9. . Проблемы экономической безопасности Беларуси / [П.Г. Никитенко, В.Н. Ермашкевич, Г.Т. Кулаков и др.]. –Мн.: ИООО «Право и экономика». – 2001. – 224 с.

10. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогрес, 1990. – 278 с.

11. Сахал Д.М. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Д.М. Сахал ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 368 с.

12. Уайт П. Управление исследованиями и разработками / Под ред. Д. Н. Бобрышева ; [пер.с англ.]. – М. : Экономика, 1982. –162 с.

References

1. Amosha A.Y., Yvanov E.T., Prokopenko N.D., Yvanov S.E. Kanony rynka y zakony ekonomyky. Kn. 8. Ekonomycheskoe proektyrovanye: Monohrafyia / NAN Ukrayny. Yn-t ekonomyky prom-sty. Donetsk, 2005. – 548 s.

2. Enerhoefektyvnist yak resurs innovatsiinoho rozvytku: natsionalna dopovid pro stan ta perspektyvy realizatsii derzhavnoi polityky enerhoefektyvnosti u 2008 rotsi / S.F. Yermilov, V.M. Heiets, Yu.P Yashchenko, V.V. Hryhorovskyi, V.E. Lir ta in. – K., NAER, 2009. – 93s.

3. Stratehichne upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu yak osnova ekonomichnoi bezpeky natsionalnoi ekonomiky: Monohrafiia [Tekst] / Datsii O. I., Koretskyi M. Kh. ta in. – Donetsk: TOV „ Yuho-Vostok, Ltd, 2008. – 281 s.

4. Hryshko V.V. Enerhozberezhennia na promyslovykh pidpryiemstvakh / Hryshko V, Mazaraki A. – Kyiv, 2010 – 340 s.

5. Formuvannia systemy zabezpechennia efektyvnoho vykorystannia enerhoresursiv u promyslovosti: avtoref. dys... d-ra ekon. nauk: 08.00.03 [Elektronnyi resurs] / V.V. Mykytenko; NAN Ukrainy. Rada po vyvchenniu produkt. syl Ukrainy. – K., 2007. – 40

6. Svirchevska Yu.A. Enerhozberezhennia yak zasib dosiahnennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy / Yu.A. Svirchevska // Ekonomichna ta sotsialna heohrafiia: Nauk. zb. – 2010. – Vyp. 61 – 238. S. 148-153.

7. Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka / Za red. d.e. n., prof. L. I. Fedulovoi. – K.: Osnova, 2006. – 522 s.

8. Kulakov H.T. Enerhoeffektyvnost kak faktor povyshenyia konkurentosposobnosty promyshlennoi produktsyy // Vesnik Hrodzenskaha dziarzhaŭnaha universiteta imia Ya.Kupaly. Seryia 5. Ekanomika. – 2009. No 2. –S. 11-14.

9. Nykytenko P.H., Ermashkevych V.N., Kulakov H.T. y dr. Problemy ekonomycheskoi bezopasnosty Belarusy –Mn.: YOOO «Pravo y ekonomyka». –2001. –224 s.

10. Santo B. Ynnovatsyy kak sredstvo ekonomycheskoho razvytyia. –M.: Prohres, 1990. – 278 s.

11. Sakhal D. M. Tekhnycheskyi prohress: kontseptsyy, modely, otsenky. – / Per. s anhl. – M: Fynansy y statystyka, 1985. – 368 s.

12. Uait P. Upravlenye yssledovanyiamy y razrabotkamy: Sokr. per.s anhl. / Pod red. D. N. Bobrysheva. – M. Ekonomyka, 1982. – 162 s.

Надійшла 07.02.2014; статтю представляє д. е. н. Макара О. В.

УДК 330.322:338.43

Р. І. ЛОПАТЮК
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто статистичні дані результатів господарювання підприємства аграрної сфери Вінницької області. Досліджено стан інвестиційного забезпечення аграрних підприємств, проаналізовано особливості галузі, визначено пріоритетні напрямки розвитку сільського господарства регіону. Визначено основні проблеми інвестиційного розвитку та визначено основні шляхи їх вирішення. Для удосконалення механізмів інвестування підприємств аграрного сектору економіки слід удосконалити систему розвитку їх інституційного забезпечення. Мова йде про нормативно-законодавчу підтримку вітчизняних інвесторів, їх протекціонізм на аграрному ринку, використання категорій лізингу та роялті.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, інвестиційна привабливість, інвестиційне забезпечення.

R. I. LOPATYUK
Uman State Pedagogical University, Ukraine

STATE OF INVESTMENT SUPPORT AGRICULTURE

The objective is to analyze, statistical data, research of practical activities to develop recommendations for improving the provision of investment business in the region. The condition of investment provision of agricultural enterprises, analyzes the features of the industry, the priority areas of agriculture region. Investigated state investment provision of agricultural enterprises, analyzes the features of the industry, the priority areas of agricultural development in the region. To improve the investment vehicles enterprises agricultural sector should improve their system of institutional support. This is a normative legal support domestic investors and their protection in the agricultural market, using the categories of leasing and royalties.

Keywords: investment, investment, investment attraction, investment security.

Вступ

Сучасний стан економіки АПК України характеризується певною стабільністю і зростанням. Але подальше збільшення обсягів виробництва агропромислової продукції, нарощування їх приросту, а також прискорення науково-технічного прогресу значною мірою залежать від освоєння інвестицій, економічна

природа яких зумовлена закономірностями розширеного відтворення виробництва. Чим активніший інвестиційний процес, тим стрімкіші темпи відтворення засобів виробництва і робочої сили. У свою чергу це залежить від інвестиційних рішень суб'єктів підприємництва і видів економічної діяльності, що потребує інформації про інвестиційну привабливість об'єктів інвестування та найвигідніші напрями вкладання капіталу. Все це переконливо свідчить про необхідність посилення уваги до інвестування агропромислових підприємств.

Необхідно відзначити, що проблеми інвестиційного забезпечення та механізмів його здійснення знаходяться у полі зору багатьох відомих українських та зарубіжних учених-економістів. Серед них виділяються праці таких дослідників, як Г.М. Азаренкова, В.М. Алексійчук, М.І. Баканова, І.Т. Балабанов, І.О. Банєва, Л. Бернстайн, М.Д. Білик, М.Г. Білуха, І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, В.М. Гриньов, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.М. Єрмошенко, О.Д. Заруба, О.Т. Звягінцева, Г.О. Крамаренко, Г.Г. Кірейцев, А. В. Коваленко, В.В. Козик, М.Н. Крейніна, В.В. Лаврук, П.М. Майданевич, В.В. Поддерьогін, В.С. Пономаренко, М.О. Плахтій, Н.О. Русак, В.А. Русак, П.Т. Саблук, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфуліна, А.М. Сопко, Л.К. Сук, Н.В. Тарасенко та А.Д. Шеремет.

Теоретичні, методичні й практичні основи інвестування, викладені в працях цих учених, можуть бути використані для осмислення складного процесу розвитку інвестування підприємств аграрної сфери України. Проте дослідження потребують визначення основних напрямів та джерел залучення інвестицій у діяльність аграрних підприємств. Саме тому м вирішили проаналізувати стан забезпечення інвестиційними ресурсами підприємства аграрного сектору Вінницької області та виявити певні закономірності , проблеми та шляхи їх подолання.

Постановка завдання

Метою є аналіз, статистичних матеріалів, дослідження практичних напрямів діяльності для розробки рекомендацій щодо покращення інвестиційного забезпечення підприємств регіону.

Результати дослідження

Стійкий розвиток підприємства є однією із найважливіших характеристик його фінансового стану, яка пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. Сам собою термін стійкість досить відносний і допускає велику кількість трактувань стосовно систем, категорій, наук, тощо. У науковій літературі розглядають семантично близькі поняття щодо «економічної стійкості»: економічна рівновага, економічна безпека, фінансова стійкість, економічна незалежність, стійкий розвиток та інші. Вивчення терміну «фінансова стійкість» уже мала місце у наших дослідженнях [6], а дана праця є логічним продовженням вивчення проблем сільського господарства, адже про яку стабільність можна говорити у наш час, коли сільськогосподарські підприємства мають обмежені фінансові ресурси для подальшого ефективного розвитку.

Вінниччина має один із найпотужніший у державі агропромисловий комплекс, основу якого складають 1199 сільськогосподарських підприємств, в т.ч. 602 великотоварних, 1374 селянських фермерських господарств, 531,3 тис. особистих селянських господарств, 184 великих підприємств харчової та переробної промисловості, понад 1500 малих переробних підприємств, 4 науково-дослідні станції, інститут кормів УААН, аграрний університет, 4 коледжі та 5 , 197 агросервісних підприємств та організацій [5].

В галузі зайнято біля 145 тис. працівників. В області використовується 2017,6 тис. га сільськогосподарських угідь, з них 1729,9 тис. га ріллі, 48,8 тис. га багаторічних насаджень, 50,3 тис. га сіножатей, 187,6 тис. га пасовищ. За розмірами сільськогосподарських угідь область займає серед регіонів України 9 місце. Вінниччина має найбільший бурякоцукровий комплекс, займає провідні позиції по валових зборах зернових культур, в картоплярстві, садівництві та тваринництві. В області сконцентровано 13-14 % наявних в Україні площ цукрових буряків, і 5–6 % зернових культур [5].

Агропромисловий комплекс Вінниччини це найбільш інвестиційно-привабливий, експортно-спроможний та ліквідний сектор економіки області. Площа сільськогосподарських угідь складає понад 2 млн га [4]. Родючість ґрунтів по області сягає 60-65 одиниць (за 100-бальною шкалою). За розмірами сільськогосподарських угідь область займає серед України 9 місце.

Частка фінансових результатів підприємств аграрної сфери Вінницької області в складі фінансових результатів сільськогосподарських підприємств України з кожним роком зменшується, що свідчить про недостатній рівень фінансових ресурсів та вплив економічної ситуації в державі, а також невідповідність цінової політики щодо ресурсів, що використовуються у виробничій діяльності підприємств аграрної сфери та цінами на сільськогосподарську продукцію як рослинництва так і тваринництва. Але незважаючи на це, Вінниччина має один із найпотужніших серед регіонів України агропромисловий комплекс, який демонструє високі темпи розвитку. В регіоні виробляється 6,3 % обсягу валової продукції сільського господарства України. За останні 10 років всіма категоріями господарств нарощено обсяги виробництва сільськогосподарської продукції з 4,9 до 7,2 млрд грн, або на 2,3 млрд грн (52 %), в т.ч. в рослинництві – на 89,4 % (рис. 1).

Середні ціни на сільськогосподарські культури також зросли, що сприяло підвищенню валового доходу від реалізації продукції (табл. 1). Відповідно до наведених даних табл. 1, варто відзначити те, що за

2005–2011 рр. підвищилися середні ціни на такі види сільськогосподарської продукції: зернові та зернобобові культури на 615,27 %, олійні культури на 977,31 %, цукрові буряки на 717,41%, картоплю на 646,70 %, овочі на 1532,07 %, худобу та птицю на 2886,2 %, молоко та молочні продукти на 1615,11 %, яйця на 280,15 %. В структурі посівів зернові культури займають 52,7 % посівних площ, технічні культури – 22,8 %, в тому числі цукрові буряки – 8,6 %, картопля і овочі – 8,4 %, кормові культури – 16,1 %.

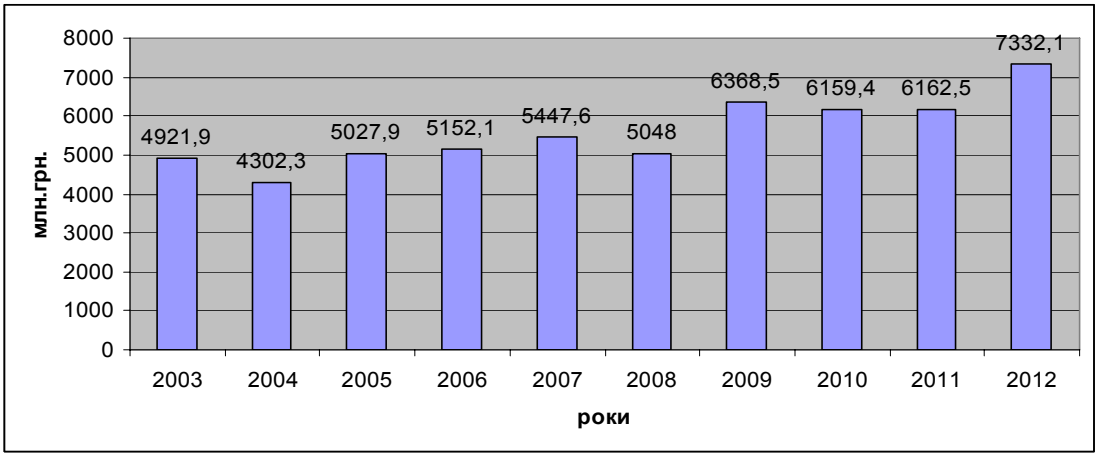


Рис. 1. Валова продукція сільського господарства Вінницької області [2]

Таблиця 1

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) продукції сільського господарства Вінниччини за 2005–2012 рр. (грн.) [2]

	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	Худоба та птиця (у живій вазі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, за тис.шт.
2006	448,8	840,0	195,4	675,1	1422,8	6635,8	1113,7	275,9
2007	537,3	1007,1	191,7	1253,1	414,7	5909,8	1087,9	197,7
2008	861,8	1772,8	140,9	1177,0	458,1	6246,6	1734,8	236,6
2009	766,1	1781,7	193,8	1180,7	574,5	10139,8	2194,9	315,4
2010	798,2	2139,7	277,4	1319,7	682,6	9745,1	1945,6	346,1
2011	1109,2	2848,2	385,0	2139,9	2987,7	9938,9	2946,4	364,6
2012	1344,5	3234,1	403,8	1763,7	4264,6	11878,8	3064,9	442,5

Враховуючи природно-кліматичні та інші особливості регіону, значні потенційні його можливості в розвитку сільськогосподарського виробництва (бурякоцукрового комплексу, зерновиробництва, картоплярства, садівництва та тваринництва) галузей харчової та переробної промисловості, Вінниччина може в перспективі виробляти 3,5–4 млн тонн зерна, 5–6 млн тонн цукросировини (650–700 тонн цукру), 350–360 тис. тонн м'яса (в живій вазі), 1270–1300 тис. тонн молока, в значних розмірах іншої продукції. У 2012 р. загальне виробництво продукції сільського господарства порівняно з відповідним періодом 2011р. зросло на 1,6%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 5,2%, у господарствах населення – на 0,3% (рис. 2).

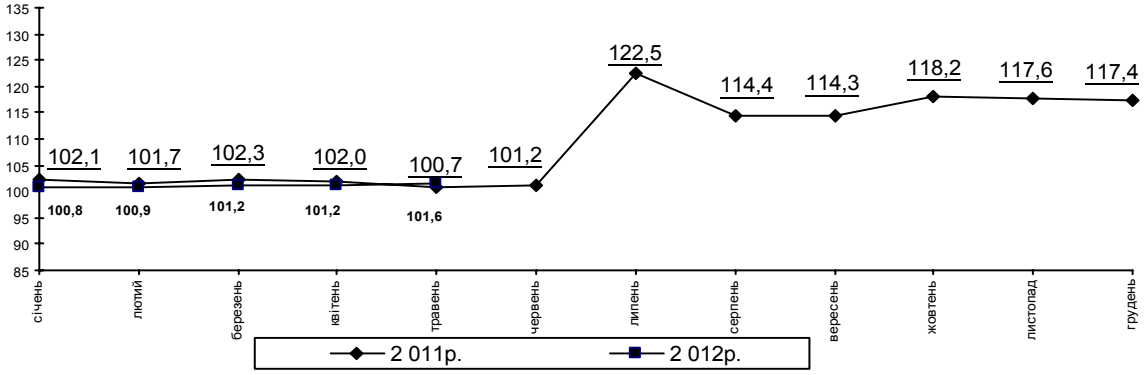


Рис. 2. Обсяги сільськогосподарського виробництва Вінницької області, % [2; 4]

Результати дослідження показують, що за обсягами інвестицій у сільськогосподарські підприємства, Вінницька область посідає провідне місце серед областей України. Наприклад, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку області в 2012 р. становив 212,5 млн дол. США (в розрахунку на одну особу – 129,7 дол. США). При цьому спостерігається щорічне збільшення надходження інвестицій. Це сприяє відродженню буряківництва, цукрової промисловості, тваринництва, птахівництва [2].

Динаміка надходжень інвестицій у сільське господарство Вінницької області має наступний вигляд: 2011 р. в економіку області надійшло 31,1 млн дол. США, з них у сільське господарство було спрямовано 5,9%, або 1,84 млн дол. США. 2012 р. для країни був кризовим у фінансовому плані, що стосується інвестицій, то їх надходження в сільське господарство скоротилося на 37,2% і становило 0,68 млн дол. США. В загальному ж, надходження інвестицій до області мало таку динаміку (рис. 3).

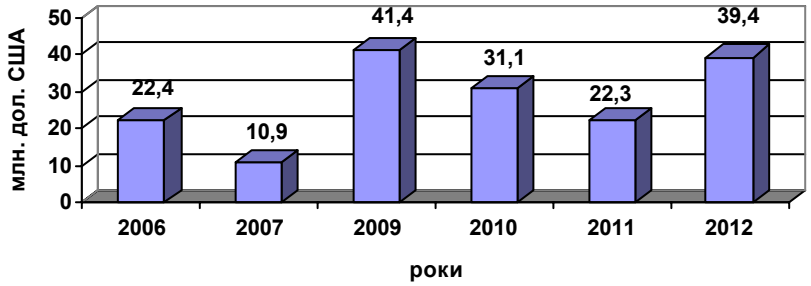


Рис. 3. Обсяги надходжень інвестицій до Вінницької області (млн дол. США) [2; 4]

За даними головного управління статистики у м. Вінниця, основні інвестиційні вкладення здійснювалися у розвиток рослинництва та тваринництва. Зокрема, австрійська фірма ТОВ «Аграна Фрут «Лука» у розвиток рослинництва вклала 3606,32 тис. дол. США. Нідерландські інвестори в сільське господарство області за останні три роки вклали 2,81 млн дол. США. Основний інтерес у цих інвесторів викликає цукрова промисловість області, саме на переформування цукрової галузі і були вкладені ці кошти. Німецькі інвестори вкладають свої кошти у рослинництво, здебільшого у вирощуванні пшениці, яку потім експортують. Однак найбільшим інвестором в сільське господарство області є корпорація «Зоря Поділля» та ТМ «Наша Ряба» яка планує вкласти у розвиток сільського господарства області 1,5 млрд дол. США [4].

Результати дослідження показують, що за обсягами інвестицій у сільське господарство, Вінницька область посідає провідне місце серед областей України. Головними причинами, що зумовлюють невисокі темпи росту показників інвестиційної діяльності Вінницької області та по регіонах України в цілому, є: надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес; слабка розвиненість ринкових інститутів – корпоративного сектора, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій, з боку органів місцевої влади. Для удосконалення механізмів інвестування слід удосконалити систему розвитку їх інституційного забезпечення, а саме: нормативно-законодавчу підтримку вітчизняних інвесторів, їх протекціонізм на аграрному ринку, використання категорій лізингу та роялті.

Література

1. Банєва І. О. Структурні зміни в ресурсному забезпеченні сільськогосподарських підприємств / І. О. Банєва // Бізнес-навігатор. — 2012. — № 28. — С. 100–104.

2. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс] . − Режим доступу : http://www.vn.ukrstat.gov.ua

3. Динаміка інвестицій в основний капітал за галузями економіки // Сільське господарство Вінниччини за 2012 рік : стат. зб. — Вінниця, 2011. — С. 20–21.

4. Інвестиційний портал Вінниччини [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.vininvest.gov.ua/ukr/aktiv/invest_kadr.html

5. Лопатюк Р.І. Сучасний рівень розвитку підприємств АПК Вінницької області / Р.І. Лопатюк // Агросвіт. – 2013. – № 6. – С. 56–60.

6. Лопатюк Р. І. Теоретичні аспекти фінансової стабільності підприємств / Р. І. Лопатюк // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. — Хмельницький, 2013. — № 2. — С. 134–137.

7. Майданевич П. М. Методологічні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / П. М. Майданевич // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 7. — С. 125.

References

1. Banyeva I.A. Strukturni zminy v resursnomu zabezpechenni silskohospodarskykh pidpryiemstv / I.A Banyeva // Business Navigator. — 2012. — № 28. — P. 100-104 .[in Ukrainian] 2. Department of Statistics in the Vinnitsa region . [Electronic resource]. - Access http://www.vn.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian] 3 Dynamika investytsii v osnovnyi kapital za haluziamy ekonomiky // Agriculture Vinnichiny for

2012: Stat. Collected — Kiev , 2011. — P. 20-21. [in Ukrainian] 4. Investment portal of Vinnitsa region [electronic resource]. — Mode of access:http:// www.vininvest.gov.ua/ukr/aktiv/invest_kadr.html. [in Ukrainian] 5. Lopatyuk R. I. Suchasnyi riven rozvytku pidpryiemstv APK Vinnytskoi oblasti / R.I. Lopatyuk // Agrosvit . — 2013. — № 6. —P. 56-60. [in Ukrainian]

6. Lopatyuk R.I. Teoretychni aspekty finansovoi stabilnosti pidpryiemstv / R.I. Lopatyuk // Visnyk Khmelnytskoho nats. un–tu. — Khmelnytskyi, — 2013 . — № 2. — P. 134-137 . [in Ukrainian]

7. Maidanevych P. M Metodolohichni zasady otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstv/ P.M. Maidanevych // Aktualni problemy ekonomiky. — 2012. — № 7. — S. 125. [in Ukrainian]

Надійшла 07.02.2014; рецензент: д. е. н. Хлівна І. В.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

UDC 341.2:336.76(477)

N. M. KONDRATSKA
National University of Water Management and Natural Resources Use, Rivne

METHODICAL PROBLEMS OF THE RESEARCH OF TRANSFORMATION HOUSEHOLD SAVINGS THROUGH FINANCIAL INSTRUMENTS

This work examines the theoretical and methodological problems of studying the households' savings transformation through financial market instruments. The expediencies of the institutional theory thesis to study the savings motives are determined. Moreover, institutional factors such as economic mentality that affect the households' activity are identified. The basic directions of reducing transaction costs at all stages of transformation mediated by financial instruments are accentuated.

Keywords: household savings, transformation investment, financial instruments motives savings, savings factors, economic mentality transaction costs.

Н. М. КОНДРАЦЬКА
Національний університет водного господарства та економіки природокористування, м. Рівне

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЧЕРЕЗ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

У статті проаналізовано теоретико-методологічні проблеми вивчення процесу трансформації заощаджень домогосподарств через інструменти фінансового ринку. Обґрунтовано доцільність використання положень інституційної теорії для вивчення мотивів заощаджень. Окремо виділено інституційні фактори, зокрема такі як економічна ментальність, що впливають активність домогосподарств. Виділено основні напрями зменшення трансакційних витрат на всіх етапах трансформації, опосередкованих фінансовими інструментами.

Ключові слова: заощадження домогосподарства, трансформація інвестицій, фінансові інструменти, мотиви заощаджень, фактори заощаджень, економічна ментальність, трансакційні витрати.

Introduction. Recently, in the post-Soviet Union territory the interest in institutional theory is growing. One reason for this was the attempt to overcome the limitations of certain provisions of Economics (axioms full rationality, absolute awareness of perfect competition) and consider the modern economic processes comprehensively and thoroughly. It becomes clear that these features have not yet formed in none of the post-Soviet countries, and then based approach of rational individual who maximizes utility under perfect competition, contrary to the real state of things. Extensions of the same object of institutional analysis and the rules inclusion, regulations, organizational forms behavior and institutions can explain the theoretical and methodological reasons for household savings and justify measures aimed at eliminating opportunities powerful impact and minimize transaction costs.

The problems of institutional theory in different times was engaged by O. Williamson, W. Volchyk, W. Hamilton, W. Dyemyentyev, G. Klyeynyer, R. Coase, D. North, R. Nuryeyev, A. Olyeynyk, J. Hodgson. An important contribution to the study of the securities markets made such foreign scholars as M. Alekseev, R. Baryeylyey, T. Byerdnikova, D. Blake, B. Kaltynyuk, S. Myers, R. Merton, J. Mirkin, L. Ross, B. Rubtsov. Among domestic researchers of savings problems through financial instruments should be called P. Belenkiy, A. Vasylyk A. Calina, G. Kalach, M. Kozoriz, V. Korneev, A. Koschyeyeva, Y. Kravchenko, I. Kryvov'yazyuk, O. Mendrula, A. Mozgovyj, A. Peresad, O. Redkin, O. Romashka, V. Shapran, V. Sheludko.

The aim of the article is to substantiate the theoretical and methodological positions and develop practical recommendations for transforming household savings through financial instruments. Achieving research necessitated the solution of such basic tasks:

– disclose the theoretical and methodological foundations transformation of household savings;

– study impact areas on household saving motives;

– identify the main areas of reducing transaction costs at all stages of transformation mediated by securities.

There is a range of evidence that the position of classical political economy and later neoclassical economic theory significantly differs from the actual trends in the financial market. Instead, the institutional theory using can not only identify the root causes of existing contradictions, but also suggest ways to solve them [1, p.29].

First of all it is necessary to emphasize that the basis of the classical political economy models is the behaviour of rational individual (homo economicus). Neoinstitutionalists rather more realistically assess the features of the exchange, given that people have bounded rationality. The factors that influence on savings level include:

– economic (level and structure of revenues and expenditures of the population, dynamics of major economic indicators, monetary and fiscal policy, legislative regulation, the state of financial markets development);

– demographic (life expectancy, fertility, migration, labour, employment, residence, education level, household composition);

– Institutional (economic mentality, the development of informal institutions, institutional gaps).

Such grouping allows us to analyze the factors of possibilities activation and transformation of savings into investments through the financial sector. Thus, the first group of factors determined by formal institutions can be influenced by public authorities. Instead of this, the second group of factors is sufficiently inert and therefore can not be used as a catalyst for increasing savings. At the same time, the influences of first two groups are widely analyzed in the classical economic theory. Instead, the influence of institutional factors requires more attention, in fact they can be used to influence not only on the amount of savings, but the mechanisms of their transformation into investment funds.

Under the economic mentality we understand the values and norms of economic behaviour, typical in one way or another for members of any group. National economic mentality reflects national specific (regional) models of the economy and at the same time it became one of the most important factors in the formation of these models. It shows similarities economic behaviour of one ethnic group, nation or civilization. In economic mentality the culture part is represented that enables a person to navigate in activities related to the production of consumer values. The major components of economic mentality are stereotypes consumption, value-motivational attitude to work and wealth, norms and patterns of social interaction, organizational forms of economic life, the tendency to perceive others (foreign) experience [2, p. 349].

The import of institutions from countries with unlike economic mentality leads to situations where they enter conflict with institutional core of the recipient country, forming institutional deformation, such as institutional holes, gaps, voids, collapses and loops. Institutions that are effective in post-industrial countries not always "fail" in transitional economies and preserve their backwardness. This statement explains the "authority failures" when inconsiderate administrative intervention, and in some cases lack of government initiative led to the activation of favouring rent-seeking behaviour, the problems of asymmetric information exacerbation, contracts failures and declared formal institutions have not resolved anti-corruption tasks [3, pp. 16–17].

On the contrary, the external influence of society on the interests of the system of industrial relations determines variants of implementation and coordination of economic interests and, therefore, sets their formal and informal institutional boundaries [4, p. 54]. Based on the interpretation of the set of norms as an open system Klyeynyer G.B. observes that the system of rules and regulations of the Institute is in the process of institutionalization, namely consolidation, rooting, obtaining stability. This approach makes it possible to justify the concept of dynamic institutions of the country as a process of transformation, recombination and adaptation of a limited supply of basic institutions that develops through activity and social interaction (individuals) and economic (business) agents [5, p. 411].

Therefore, implementation of informal institutions will create a relatively stable to changes of behaviour or interests of individual entities and their groups, as well as those that continue to operate for a long period of norms time that motivate decision-making, activities and the socio-economic actors and their groups. The need to save money derived from the system of motives upon which households make decisions about the accumulation of current income. These motifs can be [6, p. 170–171, 7, p. 182]:

– a reserve for contingencies creation - precautionary motive;

– ensuring the future (retirement or children's education taking care), as the ratio between the income of the person (family) and its needs change throughout life - a theme lifecycle;

– provide income in the form of interest and use the value of the property, because a larger real consumption in the future provide an advantage compared with less current consumption - the motif of intertemporal substitution;

– the opportunity to gradually increase its spending in the future, which corresponds to sub-conscious desire of man to see a gradual increase in the future, rather than deterioration of their living standards - the motive of improvement;

– enjoyment feeling of independence and freedom of action - the motif of independence;

– providing opportunities for risky manoeuvre or commercial transactions - the motive of business;

– inheriting to the next generation - the motive of bequest;

– satisfying feeling of avarice, that is unfounded but persistent opposition to the fact of spending money - the motive of greed;

– accumulation money for the purchase of durable goods.

Previously, the financial behaviour of the population was mostly limited to savings and loans, the creation of a new institutional environment has opened up the potential and possibilities of various legal forms of financial behaviour. Nowadays, households in addition to credit and savings, are increasingly showing investment behaviour, and are more interested in terms of the financial framework for the functioning of the financial market. Specificity of financial behaviour is due not only to the features of financial markets, but also the nature of the object of this behaviour , that is, assets that are used to maximize the benefits - available cash resources. The study of the main thesis of consuming theory and consumer behaviour concepts implies the following conclusion: the distribution of funds for consumption and savings is influenced by a person's own assessment of their income and standard of living in the future [8, p163]

Besides not always households adopt the best solutions. Thus, T. Veblen, John Commons and W. Mitchell

emphasized the role of inertia and habits which are largely irrational [1, p. 20]. For example, the population of Ukraine prefers unorganized savings in foreign currencies, which are outside the financial market. While organized savings that are transformed through the instruments of the financial market is less risky and generate additional revenue. Therefore, in addition to the creation of effective mechanisms for such funding should form informal institutions, complementary to the existing institutional core.

Economic theory explores the economy, the subjects in which exchange real goods the price of which is formed rationally. On the contrary, even K. Marx noted that the financial markets - is the markets of fictitious capital [9, p.513–519]. Therefore, the price of assets is formed not only on the basis of objective factors, but also on the basis of subjective - projections of future growth, behavioural factors such as the effect of "crowd" or retinue - normal and predictable patterns of behaviour that are repeated regularly [10, p.31]. Due routine the technical analysis of figures extension or rotation of the trend on the stock market is possible.

Furthermore, perfect competition is treated as a market situation in which there are a large number of sellers (buyers) and everyone is selling (buying) a certain part of a homogeneous product. However, securities, even with the same nominal value rarely have similar characteristics and market value. This is due to the complexity and subjectivity evaluation of the asset households and the need to obtain consulting services.

Institutionalists compare the costs of decision-making is not a reference to the situation in microeconomics (perfect competition), but with the real alternatives that exist in practice. Distancing themselves from neo-classical homo economicus with her, institutionalism selects the object of study homo institutius - the whole man as a biosocial beings and, therefore studied economics and them "in context" [11, p. 33].

It is clear that markets can be rational, even if in reality not all investors are rational. The market becomes rational if it is attended by a lot of different agents that act based on the limited information [12, p. 145]. However, in some cases, people make decisions based on the already existing tendency, not proprietary information or evaluation of fundamental factors. As a result, this coordination of a large group of participants is a significant speculative price increases on stock assets.

Classical theory assumes complete knowledge of agents [1, p. 16]. However, even in the developed markets of the U.S. and European contractors are unable to simultaneously obtain full information. This is because the markets operates a significant number of issuers, and the types of securities to track information that is difficult. At the same time, less developed markets, which include Ukraine, is characterized as fragmented irregularity and asymmetry of information. In addition, mechanisms to prevent the use of insider information in such markets do not exist, resulting in individual participants can be accessed more complete information.

As shown in [12, p. 139], the emergence of news is the process of random walks, it should not be assumed, though complex information flow explains the complexity of pricing structures in the stock market. In addition, taking into account the totality of information signals can lead to a significant increase in transaction costs due to frequent purchase and sale of securities.

In the centre of the study of political economy is an economic man who, guided by self-interest, trying to improve their situation. The rights of other agents are not violated. In fact, for a modern financial market is characterized by opportunistic behaviour, which provides for personal gain in any way, including deceit (deception) and coercion [13, p.191]. The concept of opportunism suggests that people-agents do not fulfil their obligations, violate the agreement if it suits their interests. Because of this significantly increases the cost of protection against opportunistic behaviour. Transactional process - is the process of determining the "reasonable value", which completes the contract. Within the transaction can be divided into three main elements - the negotiations commitments and their implementation. According Arhiyeryeyeva S.I., transaction costs can be equated with the cost of the functioning of markets that do not conflict with their definition as cost sharing ownership. This case is absolutely correct to the reverse statement: the cost function is transactional markets [14, p.263–264].

The costs of searching for information about securities and issuers play a decisive importance in the stock market because information flows directly affect the pricing of financial assets. Given this, there are numerous institutions that carry information for market participants as free of charge (information units regulators) and reward (rating and information agency, professional intermediaries). Thus, the higher disclosure standards set regulators, the less amount of compensation required by other types of institutions, and therefore the lower the transaction costs of securities market participants.

The costs of negotiating, measurements and costs of the transaction in the securities market largely depend on place the transaction was made. Standardization of contracts and lots trade organizations, traders and commercial banks provides substantial savings. And vice versa - one-time deal, concluded the counter market, require participants to greater costs to determine the conditions of the contract, the quality and quantity of securities, as well as the legal registration of the agreement.

The costs of preventing opportunistic behaviour specification, protection of property rights and the protection of third participants can be minimize by depository institution (by keeping ownership of securities), exchanges and traders (by setting trade rules) and actual regulatory and supervisory institutions. These also include the costs of forming informal institutions complementary to the existing institutional framework of the securities market. These costs depend on effective protection of property rights than formal control.

Summary. The decisive factor in the choice of institutions - the desire to reduce transaction costs. The less

perfect is the stock market, the higher transaction costs to its participants. Thus, increasing transaction costs increases the need for institutional system, and vice versa - the institutional development of the securities market is one way to reduce the transaction costs of market participants.

As you can see, the institutional theory accurately explains the current trends transforming household savings through financial instruments. Therefore, it is the institutional approach, in our opinion, should be used to further search for ways to minimize transaction costs prevent the powerful influence and opportunistic behavior and development of informal financial market institutions.

References

1. Nurjejev P.M. Vvedenye. Evolyutsyya ynstytutsyonalnoy teoryy / of P.M. Nurejev // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. – P. 6–31.

2. Latov U.V., Latova N.V. Ekonomichjeskaja mentalnost kak neformalnyj instytut rossijskoj ekonomiki // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. – P. 347–374.

3. Pustovijt R., Ovcharuk M. Teoretychnyj analiz procesu instytucionalizacii v postsocialistychnych ekonomikach // Ekonomika Ukrayiny. – 2008. – № 6. – P. 14–26.

4. Zgonnyk L.V., Nekrasov V.N. Institucionalnaja sostavljajushchaja sohlasovanija ekonomichjeskich interesov v uslovijach transformacii ekonomicheskoj sistjemy // Naukovi praci Doneckoho nacionalnoho techničnoho universytetu. – Donjeck, 2005. – V. 89–1. – P. 5–59 (Serija „Ekonomichna").

5. Klejner G.B. Institucionalnye izmenenija : proektirovanije, sjeljekcija ili protezirovanije // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. – P. 408 – 433.

6. Keynes J.M. Obshchaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. – M. ; Progres, 1978. – 494 p.

7. Dochody i zaoshchadzhennja naselennja v perechidnij ekonomici Ukraïny / under rel. S Pahchynyn and M. Savluk. – L. Publishing house LNU to the name of Ivana Franka, 2003. – 406 p.

8. Shuteeva O.Y. Osoblyvosti ocinky rivnja finansovoho zabezpechennja funkcionuvannja rynku cinnyx paperiv v ukrajin // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical science. Khmelnitsky. 2013. Issue 4. Part 1. Pp 161–165.

9. Marx K. Kapital. Kritika polit. ekonomii : [translation] / K Marx [under rel. of F. Engels]; T. 3 B.3: the Process kapitalistichjeskoho proizvodstva, vzjatyj v celom. Ch.2. – M. : Politizdat, 1986. – IV, 1080 p.

10.Richard R. Nelson An Evolutionary Theory of Economic Change / Richard R. Nelson. – Harvard University Press, 1982 . – 437 p.

11. Tarasevich V.N. Institucionalnaja teorija : mjetodolohichjeskije poiski i neobchodimyje hipotezy // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. - P. 32-48.

12. Sornette D. Kak prjedskazyvat krachi finansovych riskov : kriticheskije sobytija v kompleksnych finansovych sistemach. - M.: Internet-trejdinh, 2003. – 400 p.

13. Volchik V.V. Nejtralnyje rynki, nenejtralnye instituty i ekonomicheskaja evoljucija // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. – P. 185-204.

14. Archijerjejev S.I. Izderzhki ekspluatacii ekonomicheskoj sistemy i institucionalnyj transakcionnyj sektor ekonomiki Ukrainy // Postsovetskij instytucionalizm [monograph] / under rel. P.M. Nuryeyev, V.V. Dyemyentyev. – Donjeck : "Kashtan", 2005. – P. 263-285.

Надійшла 01.03.2014; рецензент: д. е. н. Павлов В. І.

УДК 336.6

О. В. РУЗАКОВА
Вінницький національний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ У ФІНАНСОВОМУ АНАЛІЗІ

У статті розглянуто методологію визначення ваг фінансових параметрів із використанням методу парних порівнянь, наведено переваги даного методу. Розраховано множину ваг оцінювальних фінансових параметрів, що є потужною базою для подальших розрахунків.

Ключові слова: метод парних порівнянь, фінансовий стан підприємства, фінансові параметри.

O. V. RUZAKOVA
Vinnytsia National Agrarian University

USING THE METHODS OF PAIRED COMPARISONS IN THE FINANCIAL ANALYSIS

Estimation of the significance of the parameters of the financial condition of the enterprise using the method of paired comparisons is presented in this article. Advantages of this method of assessment are defined. A mechanism for evaluating the financial parameters for this method is illustrated. Using the method of paired comparisons can significantly improve the accuracy of the financial analysis. Set of weights of evaluation financial parameters, which is a strong base for further calculations, is defined.

Keywords: method of paired comparisons, the financial condition of the enterprise, financial parameters.

Постановка проблеми. Особливістю оцінки фінансового стану підприємства є необхідність врахування множини фінансових параметрів з різним рівнем впливовості на остаточне рішення. Ця множина повинна охоплювати широкий спектр впливаючих параметрів, а також задовольняти умови повноти, дієвості та мінімальності. Завдяки роботам вітчизняних і закордонних науковців побудовано велику кількість математичних моделей для оброблення множини фінансових параметрів з метою отримання якісної оцінки результатів діяльності підприємства. Проте існуючі моделі не дозволяють в повній мірі врахувати впливовість кожного з оцінювальних параметрів. Це зумовлює актуальність розробки відповідного методологічного підходу до оцінювання фінансового стану підприємства, що дозволить визначати вагові коефіцієнти параметрів.

Аналіз останніх досліджень. В сучасній літературі існує велика кількість методик для оцінки фінансового стану підприємства. Серед провідних вчених, які зробили значний внесок у методологію сучасного фінансового аналізу, слід відзначити таких науковців, як: Л.А. Бернстайн [1], Л.О. Лігоненко [2], Ю.Г. Лисенко, В.М. Вовк, І.С. Благун, В.В. Вітлінський [3]. Проте більшість підходів не дозволяють достатньою мірою здійснити повний та точний аналіз, оскільки враховують обмежену і не завжди обґрунтовану множину фінансових параметрів, не визначають ступінь впливовості кожного з оцінювальних параметрів на остаточну оцінку.

Метою роботи є підвищення якості процесу оцінювання фінансового стану підприємства за допомогою визначення ступенів впливовості фінансових параметрів із використанням методів парних порівнянь.

Основні результати дослідження. Якість процесу оцінки фінансового стану підприємства залежить від правильно підібраної множини оцінювальних фінансових параметрів. Така множина повинна охоплювати широкий спектр впливаючих параметрів, а також задовольняти умовам повноти, дієвості та мінімальності. В результатів проведеного аналізу [4] було визначено, що оптимальна множина оцінювальних фінансових параметрів забезпечує формування таких складних параметрів, як фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність, ділова активність та рентабельність.

Фінансова стійкість: x_1 – коефіцієнт незалежності; x_2 – коефіцієнт фінансової стабільності; x_3 – коефіцієнт фінансової стійкості; x_4– коефіцієнт маневреності власних засобів; x_5 – коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами. Ліквідність та платоспроможність: x_6 – коефіцієнт грошової платоспроможності; x_7 – коефіцієнт розрахункової платоспроможності; x_8 – коефіцієнт критичної ліквідності; x_9 – коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей; x_{10} – коефіцієнт мобільності активів. Ділова активність: x_{11} – коефіцієнт оборотності активів; x_{12} – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; x_{13} – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; x_{14} – коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; x_{15} – коефіцієнт оборотності основних засобів, x_{16} – коефіцієнт оборотності власного капіталу. Рентабельність: x_{17} – рентабельність витрат; x_{18} – рентабельність продажів, x_{19} – рентабельність всіх активів, x_{20} – рентабельність власного капіталу.

Для визначення відносних ваг цих фінансових параметрів часто застосовують методи прийняття рішень на основі порівняння альтернатив щодо якісного критерію, серед яких методи парних порівнянь. При цьому оцінки подаються природною мовою, застосовуючи звичайні для людини поняття «краще», «значно краще» тощо, тобто визначаються не абсолютні, а відносні оцінки ступеня вираження якісного критерію.

Розглянемо механізм розрахунку ваг фінансових параметрів за допомогою методу парних порівнянь [5]. Суть даного методу полягає в тому, що експерту послідовно пред'являються пари параметрів та пропонується визначити ступінь переваги одного параметру (Ai) над іншим (Aj) щодо деякого якісного критерію. При цьому, якщо експерту була надана пара (Ai, Aj) і він визначив ступінь переваги dij, то пара (Aj, Ai) вже не розглядається, а ступінь переваги dji визначається:

$$dji = 1/dij. \quad (1)$$

При цьому зрозуміло, що dii = 1, отже, маючи k параметрів, експерт повинен виконати k(k–1)/2 порівнянь.

Ступені переваги є числами (співвідношеннями), що утворюють квадратну матрицю D парних порівнянь, де елемент dij є відповідним дійсним числом, яке показує результат порівняння об'єкта i з об'єктом j стосовно деякого їх загального критерію:

$$D = \begin{vmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1k} \\ d_{21} & d_{22} & \dots & d_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{k1} & d_{k2} & \dots & d_{kk} \end{vmatrix}. \quad (2)$$

Звернемо увагу на те, що dji = wi/wj, де wi, wj – відносна вага i-го, j-го параметру. Тому

$$\sum_{i=1}^{k} d_{ij} = \sum_{i=1}^{k} (w_i / w_j) = \left(\sum_{i=1}^{k} w_i \right) / w_j.$$

Оскільки 1wi, i=(1, k), є нормалізованим значенням відносних ваг альтернатив, то $\sum_{i=1}^{k} w_i = 1$. Тому:

$$w_j = 1 / \sum_{i=1}^{k} d_{ij}. \quad (3)$$

Експертам було запропоновано попарно порівняти між собою наведені вище фінансові параметри. У результаті парних порівнянь експертами була сформована матриця [20x20] параметрів оцінки фінансового стану підприємства (табл.1). Дана матриця задовольняє вимозі (1) і тому є узгодженою.

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь параметрів ФСП

Параметри	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}	x_{16}	x_{17}	x_{18}	x_{19}	x_{20}
x_1	1	1	1	3/2	1	2	3/2	1	2	3/2	2	3	2	3	3	2	2	3/2	3/2	3/2
x_2	1	1	1	3/2	1	2	3/2	1	2	3/2	2	3	2	3	3	2	2	3/2	3/2	3/2
x_3	1	1	1	3/2	1	2	3/2	1	2	3/2	2	3	2	3	3	2	2	3/2	3/2	3/2
x_4	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1
x_5	1	1	1	3/2	1	2	3/2	1	2	3/2	2	3	2	3	3	2	2	3/2	3/2	3/2
x_6	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_7	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1
x_8	1	1	1	3/2	1	2	3/2	1	2	3/2	2	3	2	3	3	2	2	3/2	3/2	3/2
x_9	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_{10}	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1
x_{11}	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_{12}	1/3	1/3	1/3	1/2	1/3	2/3	1/2	1/3	2/3	1/2	2/3	1	2/3	1	1	2/3	2/3	1/2	1/2	1/2
x_{13}	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_{14}	1/3	1/3	1/3	1/2	1/3	2/3	1/2	1/3	2/3	1/2	2/3	1	2/3	1	1	2/3	2/3	1/2	1/2	1/2
x_{15}	1/3	1/3	1/3	1/2	1/3	2/3	1/2	1/3	2/3	1/2	2/3	1	2/3	1	1	2/3	2/3	1/2	1/2	1/2
x_{16}	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_{17}	1/2	1/2	1/2	3/4	1/2	1	3/4	1/2	1	3/4	1	3/2	1	3/2	3/2	1	1	3/4	3/4	3/4
x_{18}	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1
x_{19}	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1
x_{20}	2/3	2/3	2/3	1	2/3	4/3	1	2/3	4/3	1	4/3	2	4/3	2	2	4/3	4/3	1	1	1

Застосовуючи до отриманої матриці формулу 3, отримаємо такі значення ваг фінансових параметрів: w1 = 1/13 = 0,077; w2 = 1/13 = 0,077 w3 = 1/13 = 0,077; w4 = 1/19,5 = 0,051; w5 = 1/13 = 0,077; w6 = 1/26 = 0,0383; w7 = 1/19,5 = 0,051; w8 = 1/13 = 0,077; w9 = 1/26 = 0,038; w10 = 1/19,5 = 0,051; w11 = 1/26 = 0,038; w12 = 1/39 = 0,026; w13 = 1/26 = 0,038; w14 = 1/39 = 0,026; w15 = 1/39 = 0,026; w16 = 1/26 = 0,038; w17 = 1/26 = 0,038; w18 = 1/19,5 = 0,051; w19 = 1/19,5 = 0,051; w20 = 1/19,5 = 0,051. Аналогічним чином визначаємо значення усіх інших ваг та результати заносимо до таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення ваг фінансових параметрів за методом парних порівнянь

Параметри	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}	x_{16}	x_{17}	x_{18}	x_{19}	x_{20}
x_1	1	1	1	1,5	1	2	1,5	1	2	1,5	2	3	2	3	3	2	2	1,5	1,5	1,5
x_2	1	1	1	1,5	1	2	1,5	1	2	1,5	2	3	2	3	3	2	2	1,5	1,5	1,5
x_3	1	1	1	1,5	1	2	1,5	1	2	1,5	2	3	2	3	3	2	2	1,5	1,5	1,5
x_4	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
x_5	1	1	1	1,5	1	2	1,5	1	2	1,5	2	3	2	3	3	2	2	1,5	1,5	1,5
x_6	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_7	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
x_8	1	1	1	1,5	1	2	1,5	1	2	1,5	2	3	2	3	3	2	2	1,5	1,5	1,5
x_9	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_{10}	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
x_{11}	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_{12}	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3	0,7	0,5	0,3	0,7	0,5	0,7	1	0,7	1	1	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
x_{13}	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_{14}	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3	0,7	0,5	0,3	0,7	0,5	0,7	1	0,7	1	1	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
x_{15}	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3	0,7	0,5	0,3	0,7	0,5	0,7	1	0,7	1	1	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
x_{16}	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_{17}	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	1	0,8	0,5	1	0,8	1	1,5	1	1,5	1,5	1	1	0,8	0,8	0,8
x_{18}	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
x_{19}	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
x_{20}	0,7	0,7	0,7	1	0,7	1,3	1	0,7	1,3	1	1,3	2	1,3	2	2	1,3	1,3	1	1	1
Сума	13	13	13	19,5	13	26	19,5	13	26	19,5	26	39	26	39	39	26	26	19,5	19,5	19,5
w	0,077	0,077	0,077	0,051	0,077	0,038	0,051	0,077	0,038	0,051	0,038	0,026	0,038	0,026	0,026	0,038	0,038	0,051	0,051	0,051

Звичайно, метод парних порівнянь є трудомістким, оскільки необхідно багато часу витратити на мінімізацію протиріч. Також в межах цього методу немає засобів для перевірки достовірності даних. Проте метод парних порівнянь використовується в основному тоді, коли взагалі відсутні об'єктивні дані, а домінантним мотивом при прийнятті рішень є людські переваги. При цьому процедура парних порівнянь для оцінки параметрів практично не має достойних собі альтернативних підходів. Оскільки у нашому випадку матриці парних порівнянь було складено досвідченими експертами і вони не мають істотних протиріч, то якість таких даних визнається задовільною. У результаті особа, що приймає рішення, набуває впевненості в тому, що ці дані є достатньо виваженими і може точно та обгрунтовано приймати рішення щодо ваг параметрів фінансового стану підприємства. Окрім того, метод парних порівнянь запобігає змішуванню занадто великої кількості фінансових показників і необхідності визначення причинно-наслідкових зв'язків між ними при прийнятті рішень.

Висновки

В результаті проведеного дослідження було ідентифіковано ваги фінансових параметрів за допомогою методу парних порівнянь. Автором обгрунтовано доцільність використання даного методу для визначення вагомості фінансових параметрів. У статті розглянуто методологію визначення множини значень ваг параметрів, використання якої дозволяє суттєво підвищити точність процесу фінансового аналізу. А це, в свою чергу, дозволить розробити у перспективі ефективну та якісну систему оцінювання фінансового стану підприємства.

Література

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности : теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн ; [пер. с англ. И. Елисеева]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 624 с.

2. Лігоненко Л.О. Методологія діагностики банкрутства підприємств і напрямки вдосконалення / Л.О. Лігоненко // Фінанси України. – 1998. – № 8. – С. 136–147.

3. Економічна кібернетика / [В.М. Геєць, Ю.Г. Лисенко, В.М. Вовк, та ін.]. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 508 с.

4. Воронюк О.В. (Рузакова О.В.) Складання оптимальної множини параметрів при оцінці фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Воронюк (О.В. Рузакова) // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – 290 с. – С. 114–1150.

5. Тоценко В.Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / В.Г. Тоценко. – К. : Наукова думка, 2002. – 382 с.

References

1. Bernstayn L. A. Analyz fynansovoy otchetnosty : teoryya, praktyka y ynterpretatsyya / L. A. Bernstayn; per. s anhl. Y. Elyseeva. — M. : Fynansы y statystyka, 2003. — 624 c. [in Russian]

2. Lihonenko L. O. Metodolohiya diahnostyky bankrut•stva pidpryyemstv i napryamky vdoskonalennya / L. O. Lihonenko // Finansy Ukrayiny. — 1998. — № 8. — C. 136–147. [in Ukrainian]

3. Ekonomichna kibernetyka / [Heyets' V. M., Lysenko Yu. H.,Vovk V. M., Blahun I. S., Vitlins'kyy V. V.]. — Donets'k : TOV «Yuho-Vostok, Ltd», 2005. — 508 c. [in Ukrainian]

4. Voronyuk O.V. (Ruzakova O.V.) Skladannya optymal'noyi mnozhyny parametriv pry otsintsi finansovoho stanu pidpryyemstva / A.O. Azarova, O.V. Voronyuk (O.V. Ruzakova) // Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky. – Dnipropetrovs'k : DNU, 2004. – 290 s. – C. 1143-1150. [in Ukrainian]

5. Totsenko V. H. Metodы y systemы podderzhky prynyatyya reshenyy. Alhorytmycheskyy aspekt / V. H. Totsenko. — K. : Naukova dumka, 2002. — 382 c. [in Ukrainian]

Надійшла 08.02.2014; рецензент: д. е. н. Поліщук Н. В.

УДК Л.-87.336.71:336.144.2:51-7

А. О. ЛУЧАКІВСЬКИЙ
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

У статті узагальнено та проаналізовано характеристику методичних підходів до визначення фінансової стійкості банків, а саме розвиток та еволюцію систем оцінки ризиків і раннього попередження в провідних країнах світу. Описано основні компоненти даних системи, що дає змогу вивести відповідну оцінку на основі якісного аналізу кількох оціночних факторів, що впливають на той чи інший компонент.

Ключові слова: фінансова стійкість, рейтингові системи, системи раннього попередження, мікропруденціальний та макропруденціальний аналіз, моделі, модуль.

A. O. LUCHAKIVSKYY
Drohobych State Pedagogical University of Name I.Franko

EVOLUTION OF APPROACHES TO FINANCIAL STABILITY OF THE BANK

The article summarizes and analyzes the characteristics of methodological approaches to the definition of the financial stability of banks, namely the development and evolution of systems for risk assessment and early warning in the leading countries of the world. Describes the basic components of these systems, which allows to take appropriate assessment based on qualitative analysis of several appraisal factors affecting one or the other component. The purpose of this article is to summarize and characteristics of methodological approaches to the definition of the financial stability of banks, namely the development and evolution of systems for risk assessment and early warning in the leading countries of the world. So, taking into account the above discussed moments, we can say that the rating system of risk assessment and early response developed countries have significant differences.

Keywords: financial stability, rating systems, early warning, microprudential and macroprudential analysis, models, module.

Актуальність дослідження. Банківська система України є важливим сегментом вітчизняної економіки. Від моменту її утворення вона розвивалась динамічно, покращилися її кількісні і якісні характеристики, підвищилась конкурентоспроможність українських банків. В той же час на етапі розвитку спостерігалося посилення фінансової нестабільності, яка охоплювала як і національну економіку так і світову, мала як періодичний, так і одиничний випадок. Апогеєм фінансової нестабільності стала світова фінансова кризи 2008–2009 рр., яка показала, що банківська система не є достатньо стійкою до впливу як внутрішніх так і зовнішніх чинників. Вона потребує нових теоретичних і практичних підходів до визначення «фінансової стійкості» банку. Для створення нових і удосконалення діючих підходів до «фінансової стійкості» банку потрібно прослідкувати їхню еволюцію і виокремити їхні основні особливості.

Варто зазначити, що досі нема єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття «фінансова стійкість» комерційного банку та чіткого, цілісного механізму управління останньою. Зазначене обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані базових аспектів управління фінансовою стійкістю комерційних банків.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики займались як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості

банків значну увагу приділили такі зарубіжні науковці як J. Vinals [7], R. Sahajwala [5], P. Vanden Berg [5], Р. Кемпбелл, Р. Міллер. Ними обґрунтовано місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії.

Даним аспектам приділили увагу й такі вітчизняні науковці як О. Дзюблюк [4] – при визначенні складових стійкості, розгляді питань аналізу та оцінки фінансової стійкості банку; В. Зінченко [3] – при обґрунтуванні сутності і поняття фінансової стійкості банківської системи; О. Лисенок [6] – при дослідженні зовнішніх систем оцінювання ризикованості банківської діяльності.

Мета даної статті – узагальнення та характеристика методичних підходів до визначення фінансової стійкості банків, а саме розвиток та еволюцію систем оцінки ризиків і раннього попередження в провідних країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Перед тим як визначити поняття «фінансової стійкості» комерційного банку та еволюцію щодо підходів останньої потрібно, на мою думку, охарактеризувати основні теоретичні аспекти категорії «стійкості».

Слово «стійкість» часто використовується не тільки в економіці, а застосовується і є об'єктом вивчення у технічних, гуманітарних та природничих науках протягом багатьох років. Зокрема, в природних науках «стійкість» описують як «здатність екосистеми зберігати свою структуру і функціональні особливості під впливом зовнішніх факторів» [1], у фізиці як «деформоване тіло при будь-якому відхиленні від стану рівноваги намагається повернутися до стану рівноваги і повертається до нього після припинення зовнішнього впливу» [2].

Варто зазначити, що поняття «стійкість» досить часто використовується в економічній літературі для вираження якості банківської діяльності, але єдиного вірного визначення не існує. Клієнти банківських установ під терміном «стійкість» розуміють – здатність банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, кредиторами та вкладниками і забезпечувати потреби в короткостроковому та довгостроковому кредитуванні в умовах мінливих зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз економічної літератури, присвяченій характеристиці змісту поняття «фінансової стійкості» банку, дозволяє зробити висновок, що це такий стан банку, при якому реалізується сутність і призначення банку в банківській системі, адекватно і ефективно виконувати покладені на нього функції, а також забезпечувати здатність відновлювати цей стан після будь-яких відхилень від безпечних параметрів, викладених дією кризових моментів (спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки) [3, с. 86].

Інновації, послаблення контролю та глобалізація в банківській сфері протягом XX ст. сприяли тому, що банківський бізнес став більш складним і потенційно ризикованими. Це створювало нові перешкоди для банківського нагляду і потребувало їхнього постійного контролю. В наслідок чого регулятивні органи провідних країн розробили методичні підходи для визначення фінансової стійкості. Особливу увагу приділялося підвищенню якості оцінки банків та розвитку системи загалом, що дозволило керівникам банківських установ та незалежним експертам виявляти зміни, зокрема погіршення фінансового стану банку якомога раніше.

Протягом останнього десятиліття до нововведень в методиках аналізу фінансової стійкості банківських установ можна віднести: включення у деякі системи оцінки фінансової стійкості такого компонента, як чутливість до ризиків; виникнення та використання в органах нагляду та банках стандартизованих комп'ютерних моделей для оцінки фінансової стійкості; розроблення статистичних моделей «систем раннього попередження», метою яких є виявлення на початкових етапах імовірних проблем у діяльності банків і застосування ефективних попереджувальних заходів.

Методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Зокрема, всі підходи до організації моніторингу фінансового стану банків можна згрупувати наступним чином [4, С. 67]:

1) коефіцієнтний аналіз та аналіз однорідних груп;
2) рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків;
3) комплексні оцінки банківського ризику;
4) статистичні моделі (системи "попереднього реагування");
5) мікропруденціальний та макропруденціальний аналіз.

Регулятори провідних країн світу розробили та впровадили різноманітні методики нагляду за фінансово-кредитними установами і оцінки їх фінансової стійкості (табл. 1) [5, S. 5] [2, S. 5]. В даній таблиці коротко охарактеризовано основні системи оцінки фінансової стійкості, а саме назву, тип та рік впровадження системи, країну та наглядовий орган в ній.

Застосування кожного з даних підходів передбачає виконання відповідних завдань, зокрема: 1) оцінку поточного фінансового стану (стійкості); 2) прогнозування майбутнього фінансового стану; 3) визначення категорії ризику; 4) кількісний аналіз та певні статистичні процедури.

Розглянемо вищезгадані системи з оцінки та контролю за банківськими ризиками більш детально, а саме їхню еволюцію.

Таблиця 1

Системи оцінки ризиків і раннього попередження в провідних країнах світу

Країна	Наглядовий орган	Системи оцінки ризиків і раннього попередження	Рік впровадження	Тип системи
Франція	Банківська комісія	ORAP (Організація і Забезпечення запобіжних дій)	1997	Рейтингова система
		SAABA (Система підтримки банківського аналізу)	1997	Система раннього попередження – очікувані збитки
Німеччина	Федеральне відомство з контролю над банками	BAKIS	1997	Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп
Італія	Банк Італії	PATROL	1993	Дистанційна рейтингова система
Нідерланди	Банк Нідерландів	RAST (Інструмент аналізу та підтримки системи)	1999	Усестороння система оцінки банківських ризиків
Великобританія	Відомство з фінансової політики	RATE(Оцінка ризику, Інструмент спостереження і оцінки)	1998	Усестороння система оцінки банківських ризиків
	Банк Англії	TRAM (Trigger – механізм коректування та співвідношення)	1995	Система раннього попередження
США	Федеральна резервна система	CAMELS	1980	Система рейтингів на базі інспекційних перевірок на місцях
		SEER Rating (рейтингова система оцінки)	1993	Система раннього попередження – прогнозування рейтингів
	Федеральна корпорація страхування депозитів	CAEL	1985	Дистанційна система банківського нагляду
		SCOR	1993	Система раннього реагування – оцінка рейтингу

Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп

Коефіцієнтний аналіз – базовим інструментом оцінки фінансового стану. Коефіцієнтний аналіз заснований на відстежуванні попадань значень коефіцієнтів з певного виділеного списку показників діяльності в межах дозволених діапазонів, які визначаються емпірично.

Коефіцієнтний аналіз дозволяє оперативно ідентифікувати відхилення в діяльності банків при відхиленні значення нормативу або іншого коефіцієнта за встановлені межі. У коефіцієнтного аналізу, не дивлячись на безліч переваг, є принциповий недолік, пов'язаний з визначенням діапазону допустимих значень коефіцієнта. На практиці далеко не завжди вихід показника за встановлену йому межу є наслідком якісних змін.

Аналіз однорідних груп як логічне продовження коефіцієнтного аналізу вивчає положення банку в групі споріднених банків. На цій основі робиться висновок про ризики, що мають місце, і відносну фінансову стійкість банку, який аналізується.

Аналіз однорідних груп є спробою розв'язати одну істотну проблему коефіцієнтного аналізу: у банків з різною спеціалізацією діапазони значень одних і тих же коефіцієнтів можуть істотно розрізнятися, що може приводити до невірних оцінок. Розподіл банків на однорідні групи є найочевиднішим і часто вживаним підходом для вирішення даної проблеми. Критеріями такого розділення можуть бути розмір активів, регіональна приналежність, ринкова спеціалізація банку тощо. При розподілі банків на групи виникає проблема вибору класифікаційних ознак. Не можна відносити в одну групу і порівнювати між собою банки з однаковим розміром активів, але з різною ринковою спеціалізацією. Тому доцільним, є підхід до групування, що використовує принципи і методи типології (наприклад, методи кластеризації або методи карт, що самоорганізовуються. Причому вибір ознак для групування банків повинен обумовлюватися цілями, що реалізуються внаслідок типізації.

Із 1997 р. Центральний банк Німеччини і Федеральне відомство контролю за банками використовують систему – BAKred Information System (BAKIS), що охоплює 47 коефіцієнтів, 19 із яких належать до кредитного ризику, 16 – до ринкових ризиків, 2 – до ризиків ліквідності, 10 – до прибутковості банківських операцій. Розраховані показники не доводять до банків, із керівниками яких обговорюють лише тенденції у розвитку банківського сектору та пропозиції щодо розв'язання проблемних ситуацій [4, с. 69].

Дана система є стандартизованою системою оцінки банків, мета якої – підготовка оперативної інформації про фінансову ситуацію в банку (щомісяця, щоквартально, за півріччя, рік).

Рейтингові системи оцінки фінансового стану комерційних банків

Найпоширенішими та одними з найперших у світі виникли і почали застосовуватись системи рейтингової оцінки ризиків комерційних банків.

Наглядові рейтинги банків – наступний клас підходів, що оцінюють фінансовий стан банків за одним або декількома рейтингами, що відображають різні аспекти їх функціонування. Кожен рейтинг розраховується на підставі даних звітності або інформації, одержаної аналітиком від банку, за раніше визначеним алгоритмом розрахунку. З використанням рейтингів в наглядовій практиці будуються рейтингові системи, які значно знижують навантаження на аналітика, але надмірно спрощують аналіз, зводячи його до декількох змінних.

При оцінці банків часто використовуються укрупнені групи параметрів, що характеризують різні аспекти діяльності банку: власні кошти, активи, прибутковість, ліквідність, ділова активність, якість управління. Результуючий рейтинг за банком визначається як певна агрегаційна функція від початкових параметрів, що характеризують діяльність. Достатньо великий перелік алгоритмів і методів, що використовуються для отримання рейтингів, приведений в.

Відомою рейтинговою системою "інсайдерського" типу є система CAMEL, що була сформована у США в 1979 р. й популярна не лише там, а й у інших країнах світу. Зазначимо, що в США органи нагляду Федеральна резервна система, Федеральна корпорація страхування депозитів та Контролер грошового обігу (FRS, FDIC та OCC) здійснюють моніторинг банків за системою CAMEL раз на рік чи раз на півтора року щодо стійких банків, і частіше – щодо проблемних банків. Дана система складається з п'яти компонентів, а від 1996 р. її дещо переглянули та доповнили новим компонентом S (Sensitivity to Market Risk – чутливістю до ринкового ризику), який ввели з 01. 01. 1997 р. Таким чином CAMEL перетворили на CAMELS. Кожний компонент системи дає змогу вивести відповідну оцінку на основі якісного аналізу кількох оціночних факторів, що впливають на той чи інший компонент. Кожний компонент якої розшифровується наступним чином: С – адекватність капіталу; А – якість активів; М – якість менеджменту; Е – рівень дохідності операцій; L – рівень ліквідності; S – чутливість до ризиків.

Кожний компонент рейтингової системи припускає здійснення аналізу декількох оціночних факторів, які безпосередньо впливають на той чи інший компонент.

При цьому, окремі фактори повторюються в характеристиці декількох складових системи. Так, ступінь проблемності активів використовується при оцінці компонентів С та А. Кількісна оцінка підсумкового рейтингу кожного компонента системи базується на 5-бальній шкалі. Рейтинг 1 проставляється найбільш стійким у фінансовому відношенні банкам, які не потребують підвищеної уваги та контролю зі сторони наглядових органів, а рейтинг 5 є самим низьким показником і свідчить про те, що банк знаходиться в критичному стані та вимагає значного контролю і прийняття відповідних заходів впливу зі сторони органів нагляду за банківською системою [6, С. 182].

Розглядаючи рейтингові методики "дистанційного" типу, зазначимо, що зі середини 1980-х років орган банківського нагляду США – Федеральна корпорація страхування депозитів (FDIC) розробила щоквартальну експертну систему CAEL, підходи до якої були вдосконалені у грудні 1999 р. Система базується на основі аналізу 19 показників чотирьох основних груп з присвоєнням їм щоквартального рейтингу за бальною шкалою від 0,5 (найкращий рейтинг) до 5,5 (найгірший рейтинг). Кожний компонент системи CAEL характеризує відповідно капітал (Capital), активи (Asset), дохідність (Earning) та ліквідність (Liquidity). При оцінці ризиків всі аналізовані банки діляться на групи за розміром активів і розраховуються коефіцієнти за кожною з чотирьох груп. Зведений підсумковий рейтинг банку розраховується як зважений середній індикатор чотирьох компонентів системи CAEL. При цьому, перелік фінансових коефіцієнтів та їх важливість (частка в групі) занесені в комп'ютерну програму, що дозволяє всю процедуру розрахунку здійснювати в автоматичному режимі. Присвоєний рейтинг порівнюється з рейтингом CAMELS. І якщо рейтинг CAEL гірше, то банк піддається додатковому контролю зі сторони органів банківського регулювання та нагляду. Дистанційні рейтингові системи як інструмент оцінки фінансової стійкості банків широко застосовують і в європейських країнах [6, С. 183].

Слід відмітити, що дистанційні рейтингові системи як інструмент оцінки банківських ризиків почали застосовуватись і в європейських країнах (Італія, Франція). Зокрема, однією з найрозвинутіших рейтингових систем Італії є система PATROL – частина системи контролю та оцінки фінансової ситуації в комерційних банках A.S.A. (Analisi Situazioni Aziendali).

Так, у 1993 р. Банк Італії приступив до використання рейтингової системи PATROL, основними компонентами якої є: PATrimonio – достатність капіталу; Redditivita – дохідність; Rischiosita – кредитний

ризик; Organizzazione – організація; Liquidita – ліквідність. Кожний компонент, а також зведений рейтинг має оцінку від 1 (найкращий рейтинг) до 5 (найгірший рейтинг).

У Франції Банківська Комісія використовує систему ORAP (Organization and Reinforcement of Prewentive Action). Вона була впроваджена у 1997 р., головна ціль якої – виявлення існуючих проблем у банку на основі оцінки всіх компонентів ризиків, пов'язаних з його діяльністю. ORAP працює в рамках стандартизованого програмного комплексу на базі внутрішніх та зовнішніх джерел інформації з оцінкою 14 фінансових показників[6, С. 183].

Дана система є багатофакторним програмним комплексом для оцінки конкретного фінансового інституту. Мета даної системи полягає у визначенні існуючих проблем банку на основі оцінки усіх компонентів ризиків пов'язаних із банківською діяльністю, з використанням кількісної та якісної інформації. На відміну від системи CAMELS, рейтингова система ORAP використовує більш широкий спектр інформації – бази даних Банківської Комісії та Банку Франції, результати інспекційних перевірок, звіти зовнішніх аудиторів, а також інформацію доступну в межах двосторонніх угод з органами нагляду інших європейських країн. Дана система як стандартизований комплекс із оцінкою 14 показників, що об'єднуються у п'ять груп: пруденційні коефіцієнти (капітал, ліквідність), балансова та позабалансова діяльність (якість активів, неякісні кредити), ринковий ризик, доходи, якісні критерії (власники акцій, управління та внутрішній контроль). Кожен з компонентів оцінюється за шкалою від 1 (кращий рейтинг) до 5 (поганий рейтинг), а потім трансформується у підсумковий рейтинг.

Загалом, рейтинги є ефективним інструментом оцінки поточної фінансової стійкості банків, але оскільки вони використовують дані звітності, яка відображає ситуацію, що вже склалася, то відповідно дають змогу володіти інформацією про фінансовий стан банку протягом короткого проміжку часу.

Рейтинговим методикам "дистанційного" типу також притаманні деякі недоліки, серед яких варто відзначити, на нашу думку, наступні:

• відображають стан банку на певну дату, не відзначаються оперативністю, оскільки їх готують після складання балансу, і саме тому не передбачають можливості завчасно реагувати на отримані оцінки;

• не є безпомилковими, оскільки базовані лише на офіційно опублікованій звітності;

• є значна ймовірність використання фальсифікованих даних, оскільки інформація не підтверджена аудиторськими висновками;

• в багатьох методиках показники банку, що аналізують порівнюють із показниками деякого оптимального банку, модель якого визначають експертним шляхом;

• якісна оцінка окремих аспектів банківської діяльності потребує обов'язкового відвідування банку та вивчення первинної інформації, що можливо тільки завдяки інспекційній перевірці.

Системи комплексної оцінки банківського ризику.

Оцінка стійкості поточного фінансового стану можлива також на основі комплексної оцінки банківського ризику, що передбачає аналіз бізнес-підрозділів банку (знизу), і потім дають загальну оцінку фінансової стійкості. Такий аналіз є порівняно капіталомістким, саме тому його здійснюють нерегулярно, у тих випадках, коли фінансову стійкість банку вже оцінено дешевшими методами, але коли все ж необхідно дати точнішу оцінку.

Даний підхід базований на визначенні всередині банківських груп і банків важливих функціональних одиниць, присвоєнні вагових коефіцієнтів кожній із них, а також на наступній оцінці кожної одиниці за видами ризиків і категоріями контролю за ризиками. Оцінки кожної одиниці агрегують в оцінку груп вищого рівня, а потім оцінюють ситуацію в банку чи банківській групі в цілому.

Зокрема, дані системи застосовують органи банківського нагляду Великобританії та Нідерландів. Зокрема, в Нідерландах з 1999 р. використовують систему RAST (Risk Analysis Support Tool), що передбачає: 1) загальний опис та фінансовий аналіз банку на основі отриманої звітності та результатів останніх досліджень на місцях; 2) розподіл банку на управлінські підрозділи та види діяльності; 3) оцінку ризиків та управління окремими підрозділами, де розглядають три категорії управління (внутрішній контроль, організація та менеджмент), дев'ять категорій ризику (кредитний, процентний, валютний, ціновий, операційний, стратегічний, ліквідності, репутації, цілісності, правового статусу та IT – ризик); 4) показники окремих підрозділів агрегують за допомогою вагових коефіцієнтів, а для визначення інтегрального показника застосовують матрицю ваг. Варто зауважити, що дана система більше підходить для оцінки фінансового стану багатофілійних банків чи банківських холдингів [4, с. 79].

Банк Англії з 1997 р. оцінює банки за допомогою системи RATE, що поєднує взаємопов'язані фази процесу нагляду – оцінку ризику (Risk Assessment), інструменти нагляду – (Tools), оцінку ефективності застосування інструментів нагляду – (Evaluation). Проходження всіх фаз є обов'язковим протягом "наглядового періоду", частота проведення якого залежить від ризиків та можливостей управління ними з боку банку (від 6 міс. до 3 р.). Варто зазначити, що даний підхід комплексної оцінки банківських ризиків забезпечує більше опосередковану оцінку компонентів фінансової стійкості через оцінку певних видів ризику і, відповідно, не дає змогу достатньо глибоко оцінити якість та достатність власного капіталу, прибутковості, ліквідності, ресурсної бази. Окрім цього зважаючи на сучасний стан розвитку банківської системи, виникає необхідність володіти докладною інформацією по кожній з компонент фінансової стійкості [4, с. 79–80].

Статистичні моделі (системи "попереднього реагування")

Системи раннього попередження мають на меті завчасне виявлення різних проблем в банківській системі в якомога ранні строки. Мета раннього реагування полягає в завчасному виявленні проблемних банків, що дозволяє органам банківського нагляду вживати заходів щодо оздоровлення, які сприятимуть запобіганню втрати банком платоспроможності. Для досягнення даної мети розробляються системи раннього попередження, що дозволяють в автоматичному режимі визначати проблемні банки.

На сьогодні не існує чіткої концепції даного підходу; органи банківського нагляду різних країн використовують різні індикатори для раннього попередження.

До першої групи належить система SCOR (Statistical CAMELS Off-site Rating), яка дає змогу оцінити ймовірність погіршення фінансового стану банку в найближчі 4–6 місяців. Також система SEER (System for Estimating Examination Ratings), яку з 1993 р. використовує ФРС США, її попередня назва – FIMS (Financial Institutions Monitoring System). Система SEER базована не лише на інформації, що отримана зі фінансової звітності, а й з різних рейтингів, на відміну від SCOR.

Відомо дві методики SEER (FIMS), що базовані на різних економікометричних моделях: 1) очікуваний рейтинг SEER – для оцінки поточного фінансового стану банку на основі щоквартальної звітності з використанням результатів останньої інспекторської перевірки; 2) категорія ризику SEER, що дає довготермінову оцінку прогнозного фінансового стану банку на основі щоквартально поновлювальної інформації і з паралельним переглядом набору показників та їх вагових значень [4, С. 81].

Предметом оцінки у статистичних моделях SEER та SCOR (розрахунок рейтингів і рейтингових понижень) є такі компоненти: якість активів, доходи, ліквідність, капітал. Порівнюючи статистичні моделі SEER та SCOR, відзначимо, що для них спільні наступні показники: кредити, протерміновані на 30–89 днів, на 90 днів і більше; кредити, на які в даний час не нараховують відсотки, нерухомість, права на котру перейшли до банку. Згадані моделі є порівняно гнучкими, оскільки коефіцієнти, що відображають змінні, переглядають щокварталу, вказуючи тим на зміни умов функціонування банківського сектору.

Дана методика, враховуючи її позитивні якості, є важливою для організації моніторингу фінансової стійкості комерційних банків, проте в умовах економічної та політичної нестабільності у країні дану методику варто доповнити макроекономічним індикаторами. Слід зауважити, що методика поточного рейтингу SEER дає змогу відстежувати зміни в пониженні рейтингу банку, проте не може передбачити його банкрутство.

До даних моделей належить друга зі згаданих моделей SEER, яка охоплює 9 базових показників, котрі розраховують щодо активів банку. Дана методика передбачає аналіз показників за 10 останніх кварталів з метою визначення сукупності факторів для ризикованості, що дасть змогу найкращим чином спрогнозувати майбутнє банку. При збільшенні терміну прогнозування його точність різко зменшується. Підсумковий список охоплює 9 змінних, що статистично вагомі в усі періоди.

Категорія ризику SEER порівняно з поточним рейтингом SEER має тільки дві оцінки: 0 (провал) та 1 (виживання). Для статистичного опрацювання змінних застосовують складні методи регресійного аналізу. В основі моделі – проблема розвитку ймовірності банкрутства банку протягом 2-х наступних років. Значною перевагою даної методики поряд із гнучкістю і можливістю постійного вдосконалення є менша затратність та економія часу, оскільки прогнозні оцінки можна зробити на основі поточної інформації [4, С. 82].

Система попереднього реагування TRAM, розроблена Банком Англії в 1995 році. Оцінка банківської установи за даною системою базується на поєднанні статистичних методів і суб'єктивних суджень. Оцінка стосуються трьох основних категорій функціонування банківської установи : потік прибутку, характеристика ризиків та контролю і структура. Всі три категорії вважаються важливими і використовуються однаково в моделі. Тим не менше, окремим компонентам в кожній з категорій присвоєна різна значимість на основі їхньої здатності до попереднього реагування. Оцінки окремих компонентів робиться на основі штучного інтелекту та їхніх тестах даних. Якщо дані відсутні або некоректні, в категорії контролю та структури, тоді використовується скорингова карта на базі наглядової думку діяльності банку. Результат кожного тесту даних і показників піддається перетворенню за допомогою програмного забезпечення, яке відображається в системі TRAM за шкалою від десятки 1 (кращий) до 10 (поганий). Високі бали в окремих компонентах , а також в цілому в TRAM категоріях означатиме потенційні проблеми у банківській установі [5, с. 34–35].

Різновидом моделей прогнозування є моделі очікуваних збитків. Моделі такого типу розвивалися здебільшого у Франції. Такі моделі забезпечують можливість оцінити майбутні втрати, а з використанням додаткових даних можна також зробити висновки щодо прогнозу стійкості банку. Система підтримки банківського аналізу (SAABA) Французької банківської комісії складається з трьох діагностичних модулів:

1) Модуль кількісного аналізу на основі банківської звітності та інших даних, що зберігаються у базах даних комісії, який дає змогу дослідити кредитний портфель банку та обчислює ймовірність неповернення різних типів кредитів. За допомогою даного модуля оцінюють очікувані втрати протягом найближчих трьох років. Якщо при таких втратах банк дотримується нормативів достатності капіталу, то його вважають стійким.

2) Модуль, що досліджує якість власників акцій банку, зокрема їх готовність підтримувати банк.

3) Модуль, що діагностує якість управління банком, внутрішній контроль та ліквідність на основі рейтингів, результатів досліджень на місцях і даних про ринки.

На основі інформації, отриманої за трьома модулями, система здійснює синтетичний діагноз банку і оцінює його стійкість за п'ятибальною шкалою.

До інших моделей належать моделі змішаного типу, що поєднують експертні оцінки з економіко-математичними методами, або ж такі, що розробляють для виконання специфічних завдань.

Отже, варто зазначити, що статистичні моделі ефективні, проте є ряд труднощів у їх застосуванні: 1) необхідність уведення в модель тільки значимих показників, визначення залежності між "причинними" і "наслідковими" показниками; 2) необхідність періодичного тестування цих взаємопов'язаних показників. Розвиток статистичних моделей порівняно швидкий, і в перспективі їх доповнюватимуть ринковими й макроекономічними індикаторами, що дасть змогу чіткіше оцінити зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість комерційних банків.

Мікропруденціальний та макропруденціальний аналіз

Основою оцінки фінансової стійкості банків, як уже було зазначено, має бути комплексний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на банківську систему, що передбачав би динаміку розвитку процесів. Окрім нагляду за банками, важливе місце займає моніторинг ризиків, виявлення негативних тенденцій, що шкодять банкам, а також пошук шляхів запобігання їм та здійснення цього. Такий напрямок отримав назву макропруденціального аналізу. Поряд зі згаданим аналізом при оцінці фінансової стійкості комерційного банку чи групи банків неабияке значення має мікропруденціальний аналіз. Ці види аналізу доповнюють один одного і мають одну мету – забезпечення фінансової стійкості й захист інтересів вкладників та кредиторів банку.

Мікропруденціальний аналіз (Microprudential analysis). В рамках стандартизованого підходу Базель II вимагає від банків проведення стрес-тестів ринкового ризику і, в деяких випадках, кредитного ризику, з метою визначення мінімального капіталу на їх покриття. Звіти Базельського комітету по банківському нагляду показують, що стрес-тести все частіше використовуються для того, щоб оцінити вимоги до капіталу для конкретних банків, визначити резерви капіталу або граничний розподіл капіталу банками.

Макропруденціальний аналіз (Macroprudential analysis). За останні два десятиліття багато країн почали використовувати стрес-тести для аналізу загальносистемних ризиків. Даний аналіз дозволяє постійно проводити, комплексний моніторинг стану фінансової системи, її внутрішніх взаємозв'язків, взаємодії з реальним сектором, бюджетною сферою, а також з тенденціями розвитку світових фінансових і товарних ринків з метою забезпечення стабільного її функціонування [7, с. 6].

Висновки. Провідна роль фінансової стійкості банківської системи в контексті забезпечення економічного зростання обумовлена насамперед тим, що саме банківська система мобілізує заощадження суспільства, формує і розподіляє інвестиційний капітал та може забезпечувати фінансово-кредитну підтримку всього циклу ділової активності. Високий рівень фінансової стійкості банківської системи закладає основу для модернізації економіки та забезпечення її макроекономічної збалансованості.

Отже, з огляду на вищерозглянуті моменти, можемо сказати, що системи рейтингової оцінки ризиків і раннього реагування розвинутих країн мають суттєві відмінності, обумовлені як історичними та структурними особливостями розвитку банківських систем цих країн, так і особливостями здійснюваної різними державами економічної політики.

Варто зазначити, що головним недоліком розглянутих методик є те, що їх аналіз не може точно визначити абсолютну надійність та стійкість банківської установи. Існує багато мало прогнозованих зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть суттєво вплинути на діяльність банку. Тому жодна методика не можна назвати універсальною.

Література

1. Екосистема [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki.

2. Стійкість (опір матеріалів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Стійкість_(опір_матеріалів).

3. Зінченко В.О. Сутність і поняття стійкості банківської системи / В.О. Зінченко // Вісник УАБС. – 2007. – № 2 (23). – С. 83–86.

4. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – 316 с.

5. Sahajwala R. Vanden Berg P. Supervisory Risk Assessment and Early Warking Systems [Електронний ресурс] / Banking Committee on Banking Supervision working Papers. – 2000. – № 4. – 53 p. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs_wp04.pdf

6. Лисенок О.В. Зовнішні системи оцінювання ризикованості банківської діяльності / О.В. Лисенок // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 182–185.

7. José Viñals. Macrofinancial Stress Testing – Principles and Practices [Електронний ресурс] / José Viñals // The Monetary and Capital Markets Department International monetary fund. – August 22, 2012. – P. 6. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082212.pdf

References

1. Ekosystema [Elektronnyi resurs] / Material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii – Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/Екосистема
2. Stiikist (opir materialiv) [Elektronnyi resurs] / Material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii – Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/Стійкість_(опір_матеріалів).
3. Zinchenko V.O. Sutnist i poniattia stiikosti bankivskoi systemy / Zinchenko V.O. // Visnyk UABS. – 2007. –№ 2(23). – S. 83 – 86.
4. Dziubliuk, O. V. Finansova stiikist bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy [Tekst] : monohrafiia / O. V. Dziubliuk, R. V. Mykhailiuk. – Ternopil, 2009. – 316 s.
5. Sahajwala R. Vanden Berg P. Supervisory Risk Assessment and Early Warking Systems [Elektronnyi resurs] // Banking Committee on Banking Supervision working Papers. – 2000. – № 4. – 53 s. – Rezhym dostupu: http://www.bis.org/publ/bcbs_wp04.pdf
6. Lysenok O.V. Zovnishni systemy otsiniuvannia ryzykovanosti bankivskoi diialnosti / Lysenok O.V. // Visnyk ZhDTU. – 2009. – № 1(47). – S. 182 – 185.
7. José Viñals. Macrofinancial Stress Testing – Principles and Practices [Elektronnyi resurs] / José Viñals // The Monetary and Capital Markets Department International monetary fund. – August 22, 2012. – S. 6. — Rezhym dostupu: http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082212.pdf

Надійшла 19.02.2014; рецензент: д. е. н. Кишакевич Б. Ю.

УДК 336.71.078.3:006.032

О. Б. АФАНАСЬЄВА, М. Ф. АЛЕКСАНЯН
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуто основні відмінності між другою та третьою редакціями міжнародних стандартів Базельського комітету із банківського нагляду. Визначено ступінь готовності банківської системи України до прийняття основних вимог Базелю ІІІ. Проаналізовано основні відмінності методики зважування активів за ризиками в Україні від міжнародної. Обґрунтовано недоцільність формування на даному етапі додаткових резервів капіталу для банків України.

Ключові слова: адекватність капіталу, банківський нагляд, Базель ІІ, Базель ІІІ.

O. B. AFANASIEVA, M. F. ALEKSANIAN
SHEI “Ukrainian academy of banking of the National Bank of Ukraine”, Sumy

INTERNATIONAL STANDARDS ON BANKING REGULATION: NECESSITY OR UNACHIEVABLE REALITY FOR THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE?

The aim of the research is to identify the main directions of bringing the Ukrainian banks’ performance indicators in line with the international standards, defined in Basel III. Analyzing and summarizing scientific works of many scientists, the main differences between the second and the third edition of the international standards of the Basel Committee on Banking Supervision are examined. The main differences in the methodology in assets risk weights in Ukraine and in the world are analyzed. The analysis results show that Ukrainian banking system is not ready to adopt the key requirements of Basel III. Thus, at this stage it is inexpedient to create additional capital reserves for Ukrainian banks.

Keywords: capital adequacy, banking supervision, Basel II, Basel III.

Постановка проблеми. Криза 2008–2009 років, яка завдала досить сильного удару світовій фінансовій системі та, зокрема, її банківському сектору, підкреслила ті слабкі сторони, які не дали змоги швидко зреагувати на нові виклики у період загострення кризових подій. У першу чергу, проблема стосується недостатності капіталу та низького рівня ліквідності банківських систем, яка виникла унаслідок значного зростання обсягів кредитування у період пожвавлення ділової активності. Зокрема в Україні високими темпами зростали обсяги надання бланкових кредитів, що дозволило значно підвищити економічні показники у цілому по банківській системі у короткостроковій перспективі. Проте недостатньо уваги було приділено формуванню резервів, які дозволили б у період зниження ділової активності згладити ризики, з якими зіткнулися банки, та уникнути значних коливань і порушень економічної рівноваги.

У світлі посткризового відновлення економіки досить важливим стає визначення пріоритетних напрямків реформування банківського нагляду, а відтак і необхідність у запровадженні нових підходів та методів до підвищення ефективності діяльності банків. За таких умов і виникла потреба в адаптації вже існуючих міжнародних вимог банківського нагляду до нових умов економічного середовища.

На сьогоднішній день актуальним питанням стає формування більш жорстких вимог із банківського нагляду з боку Базельського комітету, які знайшли своє втілення у новому документі із банківського нагляду – Базелі ІІІ. Важливість вивчення досвіду застосування нових стандартів банківського нагляду у світовій практиці визначається необхідністю прогнозування того економічного ефекту, який отримають економіки країн світу від їх впровадження. Це пояснюється тим фактом, що банки поки ще не готові адаптуватися до більш жорстких умов функціонування, ризикуючи при цьому власними прибутками.

Для вітчизняної банківської системи, яка наразі не відповідає умовам міжнародних стандартів, є необхідним аналіз тих проблем, з якими зіткнулися інші країни при адаптації національних вимог із банківського нагляду до міжнародних, з метою найбільш ефективного їх застосування. У світлі ж створення більш жорстких вимог Базелю ІІІ слід визначити, чи зможуть українські банки витримати конкуренцію та забезпечити сталий розвиток національної економіки при їх використанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання впровадження у світову практику банківської діяльності нових вимог із банківського нагляду є досить актуальним серед науковців. Основні положення нових вимог та відмінності між Базелем ІІ та Базелем ІІІ досліджували такі вітчизняні науковці, як Міщенко В., Незнамова А., Чуб О., Хвалінський С., Шпачук В., Торконяк Н. та ін. За кордоном проблематика вивчення економічних ефектів введення стандартів Базелю ІІІ була висвітлена у роботах таких зарубіжних дослідників, як Харле П., Родрігез М., Словік П., Курнед Б. та ін.

Досить актуальним є питання адаптації вимог із банківського нагляду України до міжнародних стандартів. Різноманітні аспекти впровадження основних вимог Базелю ІІ та Базелю ІІІ в Україні досліджувалися такими науковцями, як Малюкова І., Макаренко М., Мордань Є., Кушнір Л., Волохов В., Дудін С. та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Не дослідженим є шляхи приведення банківської системи України до міжнародних стандартів на основі використання досвіду зарубіжних країн.

Постановка завдання. Метою статті є виявленні основних напрямів із приведення показників діяльності банків України до міжнародних стандартів, визначених у Базелі ІІІ.

Основний матеріал і результати. Базель ІІІ являє собою міжнародну угоду, яка має на меті стандартизацію ряду вимог до банківської безпеки у світовій економіці. Основні новації стосуються підходів щодо визначення нормативів капіталу [1]. Процес створення нових стандартів щодо банківського нагляду було розпочато у жовтні 2007 року, коли у відповідь на кризові явища міністрами фінансів та управляючими центральних банків країн «Великої Сімки» було доручено Раді із фінансової стабільності (FSB) проаналізувати ті причини, які призвели до кризи, та розробити відповідні рекомендації щодо підвищення стійкості банківських систем. У подальшому Базельський комітет із банківського нагляду трансформував розроблені рекомендації у попередній варіант нових світових стандартів, який у листопаді 2010 року був схвалений на саміті G20 у Сеулі та після внесення деяких змін у 2011 році отримав остаточну назву «Базель ІІІ» [2; 3].

Нові вимоги до банківського нагляду визначили більш жорсткі умови стосовно достатності капіталу та ліквідності банків, що забезпечило б досягнення основної мети Базельських рекомендацій – посилення стійкості банківських систем. З метою подальшого визначення економічного ефекту впровадження нових стандартів із банківського нагляду нами здійснено аналіз основних відмінностей між Базелем ІІ та Базелем ІІІ, результати якого наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз основних критеріїв діяльності банків згідно з рекомендаціями Базелю ІІ та Базелю ІІІ (побудовано на основі даних [4; 5])

№	Показник	Базель ІІ	Базель ІІІ
1	Акціонерний(базовий) капітал першого рівня	2%	4,5% (на 1 січня 2015 р.)
2	Мінімальний рівень капіталу першого рівня	4%	6% (на 1 січня 2015 р.)
3	Загальний капітал	8%	8%
4	Буферний капітал (резервний буфер)	-	2,5% (на 1 січня 2019 р.)
5	Показник левериджу	-	3%
6	Норматив поточної ліквідності	50%	100% (на 1 січня 2015 р.)

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що, як зазначалося вище, умови щодо достатності капіталу та нормативу ліквідності стали більш жорсткими. Новим у Базелі ІІІ є впровадження таких понять як буферний капітал та показник левериджу. Буферний капітал фактично має формуватись за рахунок щорічних відрахувань від прибутку у розмірі 0,625% протягом 4 років, починаючи із 2016 р. Норматив загального капіталу, із врахуванням впровадження буферного капіталу, фактично становитиме 10,5% від зважених за ринковим, кредитним та операційним ризиками активів станом на 1 січня 2019 р. Стосовно показника левериджу, то досі не встановлено його офіційного рівня (значення 3%, наведене у таблиці 1, відноситься до тієї величини показника, яка буде тестуватися Базельським Комітетом протягом періоду із 1 січня 2013 р. до 1 січня 2017 р.) [6].

Нові вимоги ліквідності мають більший проміжок часу до їх імплементації. Впровадження коефіцієнту ліквідності почнеться у 2015 році, а коефіцієнту чистого стабільного фінансування – у 2018 році. На даний момент, Банк Міжнародних Розрахунків знаходиться у періоді спостереження перед їх впровадженням з метою оцінки впливу даних показників на кредитний та фінансовий ринки з метою мінімізації непередбачуваних негативних наслідків.

Розглянемо, як оновлені Базельські рекомендації були сприйняті фінансовими ринками зарубіжних країн. Так, реакція на нововведення з боку суб'єктів міжнародних відносин була неоднозначною. Вона була викликана в першу чергу різницею між вимогами національних стандартів та новими міжнародними стандартами. Як зазначають Міщенко В. та Незнамова А., у ряді країн (США, Велика Британія, Швейцарія тощо) показники багатьох великих банків задовольняють вимогам Базеля ІІІ. Проте у більшості країн існують певні національні особливості фінансових систем, що ускладнює перехід до нових вимог [7]. Нові вимоги означатимуть необхідність залучення додаткових ліквідних засобів у капітал, у першу чергу за рахунок емісії акцій кредитних організацій. Оскільки із високою імовірністю це торкнеться банків Франції та Німеччини, то дані країни виступають за пом'якшення вимог. Частина фінансових посередників країн не зможе відповідати новим вимогам Базеля ІІІ, що здебільшого пов'язано із структурою їх капіталу. До такого роду посередників можна віднести кооперативні та взаємні банки, народні та муніципальні банки, ощадбанки тощо. Андрюшин С. стверджує, що введення нових стандартів Базеля ІІІ повинно стосуватися лише тих фінансових посередників, які спроможні і бажають працювати на світових, транскордонних ринках грошей і капіталу [8].

Формування додаткових резервів капіталу у вигляді резервного буферу, а також підвищення нормативу ліквідності банків призведуть до скорочення операцій кредитування за рахунок зменшення вільних коштів банків. За такої ситуації можливе стримування економічного росту країн. Зокрема, відповідно до досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку, впровадження нових стандартів Базель ІІІ у середньостроковій перспективі призведе до щорічного спаду економіки на 0,05–0,15% [9]. Проте, враховуючи те, що остаточно вимоги Базеля ІІІ повинні бути впровадженні до початку 2019 р., на даному етапі спостерігатиметься поліпшення показників економічного розвитку. Таким чином, очевидним є те, що вимоги Базеля ІІІ розраховані на довгострокову перспективу.

З приводу доцільності впровадження основних положень Базеля ІІІ в Україні можна вести багато дискусій. Багато науковців досліджують проблеми та перспективи наближення банківської системи України до міжнародних стандартів і, як наслідок, стверджують про необхідність адаптації вітчизняного банківництва до світових нормативних документів щодо банківського нагляду.

Проте на відміну від банківських систем ряду розвинутих країн світу, які функціонують у відповідності до міжнародних стандартів Базельського комітету протягом майже 20 років, Україна розпочала роботу у напрямку впровадження ключових документів Базельського комітету з банківського нагляду відносно нещодавно. Зокрема, згідно з листом від 30.12.2004 №42-412/4010-13749 Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ, були визначені терміни впровадження засад Базеля ІІ [10]. Проте слід зауважити, що наразі конкретні заходи із запровадження даних вимог в Україні не були реалізовані.

З метою визначення доцільності впровадження базельських рекомендацій в Україні, проаналізуємо основні економічні нормативи по банківській системі України. У таблиці 2 наведена динаміка значень економічних нормативів по системі банків України протягом періоду 2005–2012 рр.

Таблиця 2

Динаміка значень економічних нормативів по банківській системі України за період 2005–2013 рр. (побудовано на основі даних 11])

№	Показник	За станом на кінець періоду, рік										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
										І кв.	ІІ кв.	ІІІ кв.
1	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів, %	14,95	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,20	17,99	17,92
2	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів,%	11,54	10,84	10,09	11,15	14,23	15,11	13,99	13,77	13,72	13,81	13,50
3	Норматив поточної ліквідності, %	73,87	70,19	75,31	75,16	72,90	77,33	70,53	79,09	91,49	88,64	87,95

На основі даних таблиці 2 можна спостерігати динаміку щодо збільшення значень усіх розглянутих економічних нормативів у цілому по банківській системі України у кризовий період. Високі показники адекватності регулятивного капіталу, перш за все, забезпечуються законодавчо встановленою нормою. В Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженій Постановою Правління

Національного банку України від 28.08.2001 № 368 визначено мінімальний рівень адекватності регулятивного капіталу у розмірі 10%. Для банків, що розпочинають банківську діяльність, цей показник має становити: протягом перших дванадцяти місяців діяльності (з дня отримання ліцензії) – не менше 15%; протягом наступних дванадцяти місяців – не менше 12%; надалі – не менше 10% [12]. За таких високих значень достатності регулятивного капіталу можна стверджувати, що впровадження вимог Базель стосовно даного показника в Україні навряд чи призведе до очікуваного економічного ефекту.

Формування резервного буферу також втрачає свою необхідність, оскільки достатність власного капіталу покриває вимоги щодо мінімального рівня регулятивного капіталу та розміру буферного капіталу, що визначені Базелем ІІІ. Проте у даному контексті слід також відзначити, що високі значення показників забезпечуються ще і за рахунок методики розрахунку Національним банком України нормативу адекватності регулятивного капіталу. На відміну від методики розрахунку даного показника, що пропонується Базельським комітетом з питань банківського нагляду у Базелі ІІ та Базелі ІІІ, в Україні ще й досі застосовується методика Базеля І (у першій редакції), де зважування активів на вагові коефіцієнти відбувається відповідно до їх базового потенційного кредитного ризику. У цьому випадку не враховується ринковий та операційний ризики [10].

Розглядаючи показник поточної ліквідності, слід зауважити, що вітчизняна банківська система наразі ще не готова до такого значного підвищення даного показника, яке вимагається згідно з новою редакцією Базеля. Це обумовлюється тим, що збільшення нормативу ліквідності призведе до зменшення ресурсів для здійснення кредитно-розрахункових операцій банків, і, як наслідок, зменшення прибутків банків. Враховуючи те, що вітчизняна банківська система є досить молодою, а також знаходиться у посткризовому становищі, то на даному етапі скорочення прибутків за рахунок формування резервів є не досить доцільним, оскільки це призупинить її розвиток та відновлення.

Висновки. Отже, для України, як і для багатьох країн світу, необхідним є підвищення стабільності банківської системи із врахуванням тих недоліків її функціонування, які виявила глобальна фінансова криза 2008 р. У даному контексті слід продовжити роботу із впровадження вимог Базельського комітету із банківського нагляду з метою адаптації банківської системи України до міжнародних стандартів, зокрема із прийняття проекту Постанови Правління НБУ «Про підходи до впровадження Базеля ІІ». На нашу думку, першочерговим завданням є зміна методики зважування активів за ризиками, яка передбачає врахування трьох основних видів ризиків: кредитного, ринкового та операційного. При розрахунку економічних нормативів для банківської системи України за методикою базельських стандартів з'явиться можливість більш адекватно оцінити її фактичний стан та підвищити стійкість до майбутніх фінансових криз.

На перспективу слід розглядати і введення у систему банківського нагляду деяких вимог Базеля ІІІ, зокрема врахування показника левериджу. Цей індикатор дасть можливість враховувати більше коло факторів при оцінці фінансової стійкості банків. Стосовно інших нововведень Базеля ІІІ, то впроваджувати їх в Україні, на нашу думку, наразі немає сенсу. Нові стандарти є досить жорсткими і для сильних економік, тому багато країн не поспішають їм слідувати. Зокрема, влада Китаю, країни, яка майже не потерпіла від кризи 2008–2009 років, прийняла рішення відкласти посилення правил із банківського регулювання, щоб не позбавити економіку кредитної підтримки. США взагалі ж, так і не завершивши впровадження вимог Базелю ІІ, продовжують роботу із їх імплементації разом вже із новими вимогами [13]. Тож, за таких умов, доцільним для національної економіки буде вивчення міжнародного досвіду щодо впровадження нових вимог протягом наступних 6 років (як відомо, остаточне прийняття нововведень Базелю ІІІ повинно бути завершене до 1 січня 2019 р.) та визначення тих позитивних та негативних ефектів, які може отримати національна банківська система від їх впровадження.

Таким чином, перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у вивченні світового досвіду впровадження Базелю ІІІ та визначенні найбільш оптимальних шляхів приведення банківської системи України до міжнародних стандартів на основі використання цього досвіду.

Література

1. Чуб О. Перспективи впровадження Базель ІІІ в умовах фінансової глобалізації / О. Чуб // Зб. наук. праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики» –2012. – Вип. 1 (12). – С. 18–25.

2. Довгань Ж. «Базель ІІІ» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж. Довгань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 224–229.

3. Хандруев А. Базель ІІІ отобьет аппетит к риску / А. Хандруев // Прямые инвестиции. – 2012. – № 11. – С. 70–75.

4. Basel III : A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. [Електронний ресурс] : Basel Committee on Banking Supervision. Bank for international settlements. – December 2010. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf

5. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. [Електронний ресурс] : Basel Committee on Banking Supervision. Bank for international settlements. – June 2006. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf

6. Попова Е. Базель-III: новые международные стандарты банковского надзора / Е. Попова, Е. Тюрин // Банковские услуги. – 2012. – №4. – С. 2–7.

7. Міщенко В. Базель ІІІ : нові підходи до регулювання банківського сектору / А. Незнамова, В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4–9.

8. Андрюшин С. Базель III – новые стандарты достаточности капитала / С. Андрюшин, В. Кузнецова // Банковское дело. – 2011. – № 1. – С. 29–33.

9. Huw Jones. Basel rules to have little impact on economy. [Електронний ресурс] : Organisation for Economic Co-operation and Development study. – 2011. – Режим доступу : http://www.reuters.com/article/2011/02/16/oecd-basel-idUSLDE71E23Q20110216.

10. Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ [Електронний ресурс] : лист Генерального Департаменту банківського нагляду Національного банку України від 30.12.2004 № 42-412/4010-13749. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v3749500-04.

11. Статистичні дані з офіційної веб-сторінки Національного банку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/

12. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01

13. Progress report on Basel III implementation. [Електронний ресурс] : Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. – October 2012. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs232.pdf

References

1. Chub O. Perspektyvy vprovadzhennia Bazel III v umovakh finansovoi hlobalizatsii, Zb. nauk. prats «Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky», 2012, Vol. 1 (12), p. 18-25. [in Ukrainian]

2. Dovhan Zh. «Bazel III» u zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy, Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy, 2011, Vol. 1, p. 224-229. [in Ukrainian]

3. Khandruiev A. Bazel III otob'et appetit k risku, Priamyie investitcii, 2012, Vol. 11, p. 70-75. [in Russian]

4. Basel III : A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. [Elektronnyi resurs]: Basel Committee on Banking Supervision. Bank for international settlements. – December 2010. – Rezhym dostupu : http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf

5. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. [Elektronnyi resurs] : Basel Committee on Banking Supervision. Bank for international settlements. – June 2006. – Rezhym dostupu : http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf

6. Popova E., Tiurin E. Bazel-III: novyie mezhdunarodnyie standarty bankovskogo nadzora, Bankovskiie uslugi, 2012, Vol. 4, p. 2-7 [in Russian]

7. Mishchenko V., Neznamova A. Bazel III : novi pidkhody do rehuliuvannia bankivskoho sektoru, Visnyk NBU, 2011, Vol. 1, p. 4-9. [in Ukrainian]

8. Andriushyn S., Kuzneczova V. Bazel III – novyie standarty dostatochnosti kapitala, Bankovskoie delo, 2011, Vol. 1, p. 29-33 [in Russian]

9. Huw Jones. Basel rules to have little impact on economy. [Elektronnyi resurs]: Organisation for Economic Co-operation and Development study. – 2011. – Rezhym dostupu : http://www.reuters.com/ article/2011/02/16/oecd-basel-idUSLDE71E23Q20110216

10. Shchodo rozghliadu proektu postanovy Pravlinnia NBU [Elektronnyi resurs] : lyst Heneralnoho Departamentu bankivskoho nahliadu Natsionalnoho banku Ukrainy vid 30.12.2004 No 42-412/4010-13749. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v3749500-04 [in Ukrainian]

11. Statistical data from the official web-site of the National Bank of Ukraine. http://www.bank.gov.ua/

12. Pro zatverdzhennia Instruktsii pro poriadok rehuliuvannia diialnosti bankiv v Ukraini» [Elektronnyi resurs] : postanova Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.08.2001 No 368. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01 [in Ukrainian]

13. Progress report on Basel III implementation. [Elektronnyi resurs] : Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. – October 2012. – Rezhym dostupu : http://www.bis.org/publ/bcbs232.pdf

Надійшла 10.02.2014; рецензент: д. е. н. Костюк О. М.

УДК 331.104

Ю. В. ШУШКОВА
Львівського інституту міжрегіональної академії управління персоналом

ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЇ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Обґрунтовано актуальність посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва в Україні. Визначені головні вимоги до розробки стратегії посилення фінансово-економічної безпеки підприємств. Встановлено послідовність формування сукупності стратегічних пріоритетів суб'єктів підприємництва щодо посилення їх життєздатності в умовах конкурентного середовища. Ідентифіковані елементи стратегії (а саме – мета, операційні цілі, заходи їх досягнення та суб'єкти реалізації) посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів комерційної господарської діяльності, їх характеристика та послідовність виконання.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкти, фінансово-економічна безпека, стратегія забезпечення, елементи стратегії.

Y. V. SHUSHKOVA
Lviv institute for interregional academy of personnel management, Lviv, Ukraine

ELEMENTS OF ENTREPRENEURSHIP SUBJECTS FINANCIAL AND ECONOMICAL SAFETY STRATEGY STRENGTHENING

The actuality of entrepreneurship subjects financial and economical safety strengthening in Ukraine is grounded. Main requirements to development of enterprises financial and economical safety strategy strengthening are certain. The sequence of aggregate strategic priorities for business entities in relation to their viability strengthening forming in the conditions of environment competition is set. The elements (a purpose, operating-rooms of purpose, measures of their achievement and subjects of realization) of financial and economical safety strategy strengthening for subjects of commercial economic activity, their description and sequence of implementation are identified.

Keywords: entrepreneurship, subjects, financial and economical safety, strategy of providing, elements of strategy.

Постановка задачі. За сучасних умов розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва, для яких характерні невирішені наслідки фінансово-економічної кризи, інфляційні процеси та зменшення купівельної спроможності населення, викривлене конкурентне середовище внаслідок «співпраці» бізнесу і влади, що створює інколи непереборні проблеми у доступі інших підприємств до ринків та господарських ресурсів, навіть прав діяльності, малокеровані процеси розвитку ринків та цільових ринкових сегментів, монополістів, які, володіючи надмірним фінансовим потенціалом, витісняють з ринку менш ліквідні та конкурентоспроможності суб'єкти господарювання, надмірні монополізація та тінізація, питання фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва стають вирішальними. Без вирішення цієї проблеми функціонування кожного підприємства об'єктивно не можливе. Фактично фінансово-економічна безпека та життєздатність представників вітчизняного бізнесу все більше стають практично тотожними завданнями. Але для забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкти підприємництва мають володіти сучасними методичними рекомендаціями у цій сфері. Важливе стратегічне значення тут мають навики щодо розробки і реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки представників вітчизняного бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій. Концептуальні засади фінансово-економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою знайшли своє висвітлення в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Аніщенко [1], З. Варналій [2], Т. Васильців [3], А. Гаврилюк [4], А. Горбунов [5], М. Єрмошенко [6], В. Зянько [7], М. Камлик [8], А. Козаченко [9] та ін. Зокрема, у працях цих авторів розглядаються питання визначення сутності категорії фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва, окреслюється перелік її загроз та індикаторів оцінювання рівня, обґрунтовуються пріоритети та методи її зміцнення.

Виділення невирішених частин. Проте сучасні умови посттрансформаційного етапу розвитку економіки України, ускладнення фінансових відносин внаслідок світової фінансово-економічної кризи актуалізують потребу в розробці та реалізації дієвих заходів зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів вітчизняного підприємницького сектору. Крім того, зміни в стані розвитку економік регіонів України, реалізації державної політики їх економічної безпеки, зміни в системі державного регулювання підприємництва потребують удосконалення теоретико-методологічних засад і прикладних механізмів розробки стратегічних рішень в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування сутнісних характеристик стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва та її елементів.

Виклад основного матеріалу. Негативними проявами недостатньо розвиненої системи фінансово-економічної безпеки підприємництва у нашій державі є: малі обсяги доходу (виручки) від реалізації продукції (надання послуг) підприємств таких видів економічної діяльності, як готелі та ресторани, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, сільське господарство,

мисливство та лісове господарство; від'ємний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у всіх (крім сільського господарства, мисливства та лісового господарства) видах економічної діяльності; перевищення обсягів зобов'язань підприємств над їх дебіторською заборгованістю у всіх крім сільського господарства, мисливства та лісового господарства видах економічної діяльності; низька рентабельність операційної діяльності суб'єктів підприємництва у всіх секторах економіки та від'ємна у готельно-ресторанному бізнесі, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям; велика частка підприємств, які не здійснювали діяльності та частка збиткових суб'єктів підприємництва; мала середньомісячна заробітна плата у готельному і ресторанному бізнесі, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві; високий рівень зносу матеріально-технічної бази підприємств.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва обумовлює створення таких умов, згідно яких створено належні можливості їх функціонування та сталого розвитку, здійснюється планування та реалізуються заходи, спрямовані на недопущення настання кризового стану. Крім того, довготривале і ефективне функціонування, розвиток суб'єктів підприємництва базуються на стратегічному плануванні, заснованому на спробах керівництва підприємств передбачати результати й фактори їх функціонування, запобігати небажаним подіям та попаданню підприємств в ризикові ситуації. Враховуючи, що життєздатність підприємств є складним економічним поняттям та включає не тільки існуючі і планові показники, але й базується на минулому, важливо включити роботу з формування системи управління фінансово-економічною безпекою до усіх стратегічних і планових документів підприємств.

Згідно теорії систем, планування можна розглядати як процес в якому можливості, ресурси системи пристосовуються до змін зовнішнього й внутрішнього середовища. Таким чином, стратегічне управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів підприємництва є процесом формування й ухвалення стратегічних рішень в довгостроковій перспективі залежно від стану як самої системи життєздатності підприємств, так і зовнішнього конкурентного середовища.

Важливо зазначити, що стратегія управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів підприємництва не може бути спрямована тільки на ліквідацію, запобігання загрозам, або на відновлення системи після їх реалізації. Альтернативи протистояння загрозам у діяльності підприємств мають закладатись вже безпосередньо в цілях й функціях, які розробляє система управління ними.

Вказане обумовлює гостру потребу та своєчасність розробки і реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва у найближчі 5 років. Ця стратегія має розцінюватись керівництвом підприємств як система накопичення, обробки й систематизації інформації про чинники їх розвитку та вплив на них зовнішнього середовища, яка постійно удосконалюється та дозволяє ухвалювати стратегічні рішення для їх своєчасного врегулювання, а якщо фактори необоротно переходять в стан загроз, розглянути можливості їх врегулювання відповідно до цілей, функцій, принципів функціонування та розвитку підприємств.

Зазначимо, що стратегія посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва має базуватись на відповідних теоретичних засадах процесу стратегічного управління, тобто містити загальну мету, цілі, аналіз сильних та слабких внутрішніх сторін, зовнішніх можливостей і загроз, дослідження стратегічних альтернатив, обрання однієї чи декількох з них, підбір тактичних заходів її реалізації тощо.

В рамках аналітичного етапу стратегія забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва повинна передбачати комплекс робіт зі збору інформації про можливі загрози, постановки завдань й визначення цільових функцій. Після визначення останніх визначаються критерії ефективності.

Для належного виконання суб'єктами господарювання своїх вагомих функцій, забезпечення стійкої довгострокової життєздатності, високої конкурентоспроможності необхідним є дотримання ряду вимог, які визначаються концепцією фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва.

Вимога захищеності системи управління підприємством обумовлює необхідність існування комплексної концепції життєздатності, в рамках якої повинна бути вироблена політика захисту його інтересів з використанням якої буде сформовано механізм фінансово-економічної безпеки, який являє собою способи реалізації політики захисту інтересів підприємства в умовах, які складаються на ринку.

Орієнтація системи управління підприємством на забезпечення його фінансово-економічної безпеки передбачає, що управлінські рішення, які приймаються у будь-якій сфері господарсько-фінансової діяльності мають обов'язково розглядатись і отримувати оцінку з точки зору їх впливу на здатність підприємства до функціонування як у існуючому періоді часу, так і у перспективі.

Реалізація вимоги альтернативності управлінських рішень передбачає, що підготовка кожного управлінського рішення на підприємстві повинна враховувати варіанти впливу на можливий розвиток підприємства, його структуру та основні показники фінансово-економічної безпеки.

Вимога адаптивності системи управління підприємства означає, що ця система повинна своєчасно враховувати існуючий стан та зміни у ресурсному забезпеченні, вплив факторів зовнішнього середовища, галузевих змін, рівня конкурентоспроможності і фінансової стійкості підприємства та інших параметрів.

Стратегічна орієнтація в управлінні фінансово-економічною безпекою підприємства на довгостроковий та раціональний розвиток зобов'язує приймати управлінські рішення із врахуванням не

лише існуючої сукупності чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, але й передбачати заходи з захисту інтересів підприємства у перспективі.

Загалом алгоритм формування системи стратегічних пріоритетів суб'єктів вітчизняного підприємництва у сфері посилення їх фінансово-економічної безпеки повинен здійснюватись у чітко визначеній послідовності. Так, вихідні засади формування системи стратегічних пріоритетів фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва мають базуватись на інформаційній базі, зібраній в результаті внутрішнього аналізу про стан та динаміку розвитку підприємств, результатів діагностики зовнішніх конкурентних чинників, а також порівнянні одержані значень із базовими критеріями та індикаторами життєздатності. Результатом аналізу стане виявлення негативних тенденцій розвитку та життєздатності підприємств, в тому числі щодо перевищення цих негативних тенденцій порогових значень відповідних показників.

На основі узагальнення результатів внутрішнього аналізу (показників рівня та тенденцій розвитку підприємств) формується перелік позитивних і негативних аспектів щодо рівня розвитку та, відповідно, фінансово-економічної безпеки підприємств.

Зовнішній аналіз дозволяє виявити причини негативних тенденцій розвитку підприємств, у тому числі, зумовлених можливим агресивними чи ефективними діями головних конкурентів, а також дією інших зовнішніх чинників впливу (рівень тінізації економіки та криміналізації суспільства; легітимність права власності та його недоторканість; рівень розвитку ринкової інфраструктури, фінансово-кредитної системи, судової системи; сформованість мережі інституцій фізичної безпеки підприємництва та наявність відповідної правової бази у цьому напрямі тощо).

Вважаємо, що на основі результатів зовнішнього та внутрішнього аналізу керівництву вітчизняних суб'єктів бізнесу потрібно сформувати (або відкоригувати існуючі) базові принципи та концептуальні засади стратегії забезпечення їх фінансово-економічної безпеки, а розробку стратегічних цілей посилення фінансово-економічної безпеки доцільно здійснювати у розрізі найбільш важливих характеристик сталої діяльності підприємств.

Додамо, що наступний етап алгоритму формування стратегії фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва повинен передбачати розробку і реалізацію безпосередньо тактичних заходів, у тому числі з урахуванням специфіки розвитку та існуючого стану ринкового конкурентного середовища.

Зауважимо, що вагомим завданням для підприємств є також здійснення систематичної діагностики та моніторингу характеристик і показників їх життєздатності і на їх основі – коригування системи стратегічних пріоритетів у цій сфері. Кількісна оцінка останніх має на увазі вирішення таких завдань: вибір системи показників оцінки сфер фінансово-економічної безпеки; формування граничних значень показників у рамках окремих стадій життєвого циклу підприємств; формування комплексної оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємств та її шкалування.

Важливо зазначити, що при розробці як стратегії, так і безпосередньо механізму забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва необхідно обов'язково дотримуватись основних системоформуючих принципів такої системи, якими є: принцип неперервності удосконалення та розвитку системи забезпечення фінансово-економічної безпеки; принцип комплексного використання усього арсеналу засобів захисту, у всіх структурних елементах виробничо-господарської системи підприємств і на всіх етапах технологічного циклу; принцип надійності (рівномірності захисту у всіх складових системи з точки зору рівних обсягів загроз); принцип розумної достатності (забезпечення раціонального використання можливостей підприємств на базі ранжування загроз та виділення у відповідності з рангом визначених ресурсів для забезпечення прийнятного рівня фінансово-економічної безпеки); принцип успішності вирішення проблем функціонування та розвитку підприємств; принцип ешалонування (формування послідовних меж (етапів) захисту при комплексному використанні арсеналу засобів та методів захисту); принцип оптимальності чи прогресивності (регламентує застосування математичних, аналітичних, програмних, статистичних та інших методів); принцип узгодженості та організованості (досягається через стимулювання мотивації та зручністю, простотою роботи системи; успішна робота системи за умови підготовки користувачів та дотримання ними всіх встановлених правил; налагодження постійної готовності до ліквідації усіх негативних ситуацій економічного характеру); принцип гнучкості (можливість зміни окремих елементів без суттєвих змін системи загалом).

У відповідності до наведеного головною метою стратегії посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва визначимо створення умов для безпечного функціонування підприємств, належних показників ефективності їх фінансово-господарської діяльності та забезпечення сталого розвитку.

Досягненню цієї мети слугуватиме виконання таких цілей підприємств, як: (1) збільшення обсягів надання послуг і реалізації продукції, а також покращення місця підприємств на ринку; (2) забезпечення прийнятного рівня запасу фінансово-економічної безпеки; (3) формування страхового та резервного фонду у розмірі не менше 25% від доходу підприємств; (4) забезпечення належного рівня фінансової стійкості та ліквідності; (5) здійснення інвестицій у техніко-технологічну базу; (6) посилення інноваційності продукції та технологічного процесу; (7) покращення системи ризик-менеджменту.

Реалізувати будь-яку стратегію на практиці можливо лише через чітке усвідомлення та

використання засобів реалізації. Тому з метою виконання цілей стратегії посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва їх керівництву необхідно реалізувати домінанті заходи, які полягають у такому: (1) покращення якості та підвищення рівня конкурентоспроможності послуг і продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва; (2) постійне планування та моніторинг відхилення фактичного обсягу доходу від розрахункового у критичних обсягах діяльності підприємств; (3) започаткування практики формування резервного та страхового фонду за рахунок виділення на ці цілі визначеного відсотка від чистого прибутку; (4) постійне планування та моніторинг показників фінансової стійкості і ліквідності; (5) планування, проектування та поступова заміна виробничих потужностей; (6) започаткування практики співпраці з навчальними та науково-дослідними закладами, проведення комунікативних заходів, спрямованих на розробку та впровадження у виробничий процес інновацій; (7) створення відділів ризик-менеджменту та започаткування практики прогнозування і відхилення ризиків за всіма напрямами діяльності суб'єктів господарювання.

Відповідно до принципів менеджменту, будь-які заходи будуть неефективними, якщо не налагодити належного контролю за їх реалізацією. Відповідно політика посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва має передбачати засоби контролю реалізації стратегії, до яких віднесемо: належний розподіл функцій, повноважень та відповідальності між працівниками, відповідальними за виконання стратегії гарантування фінансово-економічної безпеки; запровадження практики моніторингу рівня фінансово-економічної безпеки підприємств, зокрема з метою: оцінки рівня та динаміки інтегрального показника і часткових складових безпеки; визначення результативності заходів стратегії загалом та кожного зокрема; аналізу факторів їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств в цілому.

Крім того, зазначимо, що для посилення вагомості вказаної роботи на вітчизняних суб'єктах підприємництва необхідно створити постійно діючу робочу групу з забезпечення їх фінансово-економічної безпеки під керівництвом генеральних керівників та з підзвітуванням спостережній раді.

Пріоритетним завданням робочої групи є уточнення та затвердження стратегії посилення фінансово-економічної безпеки. В подальшому з періодичністю один раз на квартал (або півроку) на засіданнях робочої групи варто обговорювати хід реалізації стратегії, коригування її заходів (у разі необхідності) чи обсягів їх фінансування, вплив заходів, що реалізуються на головні показники фінансово-господарської діяльності підприємств, ефективність заходів, а також вирішувати проблеми, що виникають на шляху реалізації стратегії. Додамо, що вся ця робота має бути спрямована на своєчасний і ефективний моніторинг ризиків фінансово-економічній безпеці, а також обрання правильного курсу розвитку підприємств з огляду на важливі зміни ринкового конкурентного середовища.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Відтак, доведено гостру потребу та своєчасність розробки і реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки вітчизняних суб'єктів підприємництва. Головною метою таких стратегій має стати створення умов для безпечного функціонування підприємств, належних показників ефективності їх фінансово-господарської діяльності та забезпечення сталого розвитку. Досягненню цієї мети слугуватиме виконання таких цілей як: 1) збільшення обсягів надання послуг та реалізації продукції, а також покращення місця підприємств на ринку; 2) забезпечення прийнятного рівня запасу фінансово-економічної безпеки; 3) формування страхового та резервного фонду у розмірі не менше 25% від доходу; 4) забезпечення належного рівня фінансової стійкості та ліквідності; 5) здійснення інвестицій у техніко-технологічну базу; 6) посилення інноваційності послуг та технологічного процесу; 7) покращення системи ризик-менеджменту.

В подальших дослідження необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні тактичних рішень та заходів щодо посилення фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва в Україні.

Література

1. Аніщенко І.В. Оцінка ефективності реалізації та фінансове забезпечення програм розвитку малого бізнесу в регіоні / І.В. Аніщенко, Ю.Б. Пінчук // Економіка та держава, 2005. – № 10. – С. 29–33.

2. Варналій З.С. Мікрокредитування малого підприємництва : [монографія] / З.С. Варналій, С.Г. Дрига, Л.Л. Тарангул. – Ірпінь : ВПЦ «Київський університет», 2008. – 144 с.

3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Тарас Григорович Васильців. – Львів : Арал. – 386 с.

4. Гаврилюк А.М. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / Анжела Миколаївна Гаврилюк // Економіка та держава . – 2005. – № 10. – С. 43–45.

5. Горбунов А.А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур: теория и практика : [монография] / А.А. Горбунов, Г.И. Касаткин ; под ред. Аркадия Антоновича Горбунова / СПб. : МФИН, 2005. – 368 с.

6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави : національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : [монография] / Микола Миколайович Єрмошенко. – К. : ВЦ КНТЕУ, 2001. – 309 с.

7. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізми і форми розвитку : [монография] / Віталій Володимирович Зянько. – Вінниця : Універсам-Вінниця, 2008. – 397 с.

8. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / Микола Ілліч Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 431 с.

9. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

References

1. Anishchenko I. V., Pinchuck Yu. B. Otsinka efektyvnosti realizacii ta finansove zabezpechennia program rozvytky malogo biznesy v regioni, Ekonomika ta derzhava, 2005, Vol. 10, pp. 29-33.

2. Varnaliy Z. S., Dryga S. G., Tarangul L. L. Microkredytyvannia malogo pidpreyemnytstva, Irpin': VPTs Kyivskiy Universitet, 2008.

3. Vasyltsiv T. G. Ekonomichna bezpeka pidpryemnytstva Ukrainy: strategia ta mehanizmy zmitsnennia, Lviv: Aral, 2008.

4. Gavryliuk A. M. Formoovannia systemy upravlinnia ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryemnytstva, Ekonomika ta derzhava, 2005, Vol. 10, pp. 43-45.

5. Gorbunov A. A., Kasatkin G. I Vzaimodeystvie vladnyh i predprinimetelskih struktyr: teoria i praktika, Sanktpiterburg: MFIN, 2005.

6. Yermoshenko M. M. Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zagrozy, strategia zabezpechennia, Kyiv: VTs KNTEU, 2001.

7. Zan'ko V. V. Innovatsiyne pidpryemnytstvo: sytnist', mehanizmy I formy rozvytky, Vinnytsia: Universum, 2008.

8. Kamlyck M. I. Ekonomichna bezpeka pidpryemnytskoi diyal'nosti, Kyiv: Atika, 2005.

9. Kozachenko A. V., Ponomariov V. P., Liashenko A. N. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatia: sushchnost' I mehanizm obespechenia, Kyiv: Libra, 2003.

Надійшла 19.02.2014; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

УДК 336.77:338.432(045)

В. Р. ВОЛОЩУК
Кам`янець-Подільське відділення ПАТ «Брокбізнесбанк»
А. М. КАЦАН
Хмельницьке відділення «Укрексімбанк»

ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У ринкових умовах банківські установи мають стати активними учасниками і партнерами у кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Для подолання труднощів у секторі сільськогосподарського кредитування необхідно максимально враховувати особливості аграрного виробництва та кругообігу засобів виробництва при виборі форм і методів кредитування; базові принципи кредитування й об'єктивні вимоги галузі щодо обґрунтованості строку, обсягу, вартості кредиту, своєчасності його надходження, порядку погашення та сплати відсотків за користування ним; сприяти поширенню використання важливих для сільськогосподарських підприємств видів кредиту.

Ключові слова: форми, методи, кредит, проценти, ставки, капітал, банк.

V. R. VOLOSHCHUK
Kamyanets-Podilsky PJSC "Brokbiznesbank"
A. M. KATSAN
Khmelnytsky Branch "UkrEXIMBank"

TRENDS IN LENDING AGROINDUSTRIAL PRODUCTION

In market conditions bank institutions must become active participants and partners in crediting of agricultural enterprises. For overcoming of difficulties in the sector of the agricultural crediting it is necessary maximally to take into account the features of agrarian production and circulation of capital at the choice of forms and methods of crediting goods; base principles of crediting and objective requirements of industry in relation to validity of term, volume, credit cost, to the timeliness of receipt, order of redemption and payment of percents for the use by him; instrumental in distribution of the use of important for agricultural enterprises types of credit.

Keywords: forms, methods, credit, interest rate, equity, bank.

Постановка проблеми. Нестабільність економічної ситуації в державі негативно вплинула на сферу банківського кредитування. Банківські установи, які постраждали у кризовий період від неповернення позик, з пересторогою ставляться до кредитування, особливо сільськогосподарських підприємств. Незважаючи на вжиті державою заходи процес кредитування господарюючих суб'єктів даної галузі майже призупинився, динаміка процентних ставок залишається непідконтрольною, кредитна політика є досить слабкою ланкою державного регулювання, а теоретичне підґрунтя даного питання не відповідає вимогам сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Питання кредитування аграрних підприємств є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, зокрема: В.М. Алексейчука, О.Д. Василика, М.Я. Дем'яненка, С.С. Осадця, А.М. Поддєрьогіна, П.Т. Саблука та ін.

Аналізуючи кількісні та якісні параметри кредитного забезпечення аграрних підприємств, бачимо, що вони не відповідають сучасним потребам і не враховують повною мірою об'єктивних економічних інтересів аграрних підприємств. Через незначні обсяги, короткостроковість та високу вартість кредитних коштів існуюча система кредитного забезпечення не дає можливості своєчасно й у повному обсязі забезпечити аграрні підприємства необхідними кредитними ресурсами.

Формулювання цілей статті – виявлення особливостей та тенденцій кредитування агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна банківська система України історично формувалась на принципах залучення національного і зарубіжного капіталу в ресурсну базу банків і трансформації цього капіталу на потребу економіки. Відповідно до цього формувались і системні відносини між банками і реальним сектором економіки, між банками та державою і іншим країнами.

Продовжилось зростання розміру власного капіталу банківської системи України за рахунок збільшення статутного капіталу окремими банками. Сукупний обсяг власного капіталу банків залишається меншим за статутний капітал, що пояснюється значними обсягами накопичених збитків протягом 2009–2011 років. В цілому, за 2012 рік розмір власного капіталу зріс на 9,5% (14,7 млрд грн) і станом на 01.01.2013 р дорівнював 170,2 млрд грн.

Активи банківської системи продовжили своє зростання, і за 2012 рік їх розмір збільшився на 6,9% до 1 127,2 млрд грн. Протягом 2012 року відбувалось зростання інвестиційного портфелю банків. Зокрема, за результатами звітного року розмір загального портфелю торгових цінних паперів та цінних паперів в портфелях банків на продаж збільшились на 49,41% (5,78 млрд грн) та на 10,95% (7,19 млрд грн).

В той же час, балансова вартість кредитного портфелю банків зменшилась на 14,68%, або на 119,48 млрд грн. Таким чином, частка кредитів у сукупних активах протягом 2012 року знизилась на 15,60% з 77,20% до 61,60%. Велика частка активів банківської системи продовжує знаходитись в грошових коштах та їх еквівалентах (14,62% станом на 01.01.2013 р.). Попит на кредитному ринку України представляється обсягами споживання кредитних послуг фізичними і юридичними особами.

Таблиця 1

Динаміка банківського кредитування сільгоспвиробництва

Показники	Роки									Відношення 2012 до 2004 р.,%
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Кредити надані – всього, млн грн.	96 945	156 268	268 294	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	8,4р
із них: кредити, що надані суб`єктам господарювання	72 875	109 020	167 661	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202	8,4
в т.ч. підприємствам АПК	7500	9210	12500	16341	28812	26026	26545	34143	36488	4,9
Питома вага кредитів підприємств АПК в наданих суб`єктам господарювання, %	10,3	8,5	7,5	6,0	6,1	5,5	5,3	6,0	6,0	-4,3

Слід відмітити, що у 2009–2012 рр. кредитний портфель банків залишається майже на одному рівні, такого приросту як у 2007–2008 рр. не відбувається, що пояснюється обмеженням активних операцій банків. Станом на 01.01.2012 банками України було видано кредитів на 825 320 млн грн, що на 70 290 млн грн більше ніж на 01.01.2011, збільшення складає 9,3%.

Слід зазначити, що більшість українських банків розпочали активне кредитування підприємств аграрного сектору економіки тільки п’ять років тому. За даними наведеними в табл. 1 протягом останніх дев`яти років обсяги кредитування зросли у 8,4, а підприємств АПК у 4,9 разів. Однак питома вага їх становить на даний час тільки 6 відсотків і за аналізований період зменшилась на 4.3 відсотка. Тобто можна відмітити, що темпи зростання обсягів кредитування в аграрному секторі вдвічі нижчі від загальних.

Банківське кредитування аграрної сфери визначається рядом особливостей притаманних даному сектору. Серед них: сезонність виробництва, застарілість матеріально-технічної бази, низькі ціни на кінцеву продукцію, великий період кругообігу капіталу. Крім того, не надто високий рівень прибутковості аграрного виробництва, повільний обіг його капіталу потребують збільшення термінів залучення кредитних ресурсів і зниження при цьому плати за кредит. Низький рівень технічного забезпечення підприємств та застосування застарілих, малоефективних технологій також вимагають чималого обсягу позики. Аграрним підприємствам, порівняно з підприємствами інших галузей, важче отримати доступ до кредитів через обмежену кількість об'єктів, які можуть слугувати заставою, та обмеженість кредитних ресурсів банківських установ. Проте не менш важливою перешкодою залишається нестабільний та обмежений характер

фінансового ринку України. У державі лише починає розвиватися інститут комерційної іпотеки, відповідно, невідомо скільки знадобиться часу для запровадження земельної іпотеки.

На жаль, вплив кризи відчутно позначився на взаєминах банків та аграріїв: з'явилася нова кредитна політика. Дефіцит ліквідності, збільшення кредитних ринків, відсутність компенсації відсоткових ставок з боку держави – ці складові призвели до збільшення відсотків за кредити.

Не можна не відмітити суттєвий вплив на стан кредитного ринку фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. В ці роки спостерігається значне підвищення ставок по кредитних операціях в національній валюті, загальне зменшення обсягів активів банків, збільшення резервних фондів під кредитні операції, внаслідок чого збільшилися витрати і банки отримали негативні результати діяльності.

Обсяг кредитів, наданих населенню в іноземній валюті, за підсумками 2012 року вперше з 2003 року став меншим порівняно з відповідним показником у національній валюті. В цілому динаміка банківського кредитування в 2012 році супроводжувалася нівелюванням валютних диспропорцій, накопичених напередодні кризи 2008 року.

Зазначене вище відповідним чином відобразилося на валютній структурі кредитного портфеля банків. Так, за станом на 01.01.2013 частка кредитів в іноземній валюті в загальному їх обсязі знизилася з 40,7 % до 37,0 %. Зменшення доларизації кредитного портфеля банків сприяло підвищенню потенціалу банківської системи в протидії зовнішнім потрясінням.

Кредитні ставки постійно змінюються, останнім часом вони мають тенденцію до збільшення, у 2012 році ставка для фізичних осіб збільшилася на 6,9%, а для юридичних осіб збільшилася на 12,6% порівняно з 2010 роком. Така ситуація пов’язана зі збільшенням вартості кредитних ресурсів, зокрема ставок по депозитах.

Аналізуючи ставки кредитів в національній валюті, можна помітити, що на початок 2008 року ставки знизилися до 13%, а на початок 2009 року вони збільшилися до 29%, таке різке підвищення спричинене фінансово-економічною кризою, як наслідок падіння курсу національної валюти. Після 2009 року ставки поступово знижувалися і в 2011 році становили 15,7%, в основному за рахунок політики НБУ спрямованої на рефінансування комерційних банків для підтримки їх ліквідності. Після цього динаміка ставок за кредитами у гривні йде на збільшення і станом на листопад 2011 року ставки становлять 20,8%, такі зміни у ставках банків можна пояснити дефіцитом національної валюти на міжбанківському кредитному ринку.

Як свідчать наведені дані ставки по кредитах в іноземних валютах суттєво не змінилися протягом цих років, та на початок 2012 року вони зменшилися порівняно з 2011 роком, до 7,2% в зв’язку із зменшенням обсягів кредитування в іноземній валюті. Кредитні ставки постійно змінюються, останнім часом вони мають тенденцію до збільшення, у 2012 році ставка для фізичних осіб збільшилася на 3,7%, а для юридичних осіб збільшилася на 1,6% порівняно з 2011 роком. Середні кредитні ставки для суб’єктів господарювання –19,8 %, середні кредитні ставки для фізичних осіб – 31,0%.

Незважаючи на те, що ставки по кредитах мають тенденцію до збільшення, попит на кредити серед суб’єктів господарювання залишається досить високим. Долаючи кризу банківський сектор починає незначними темпами відновлювати до кризовий рівень результатів діяльності, так на початок 2011 року збитки зменшилися на 34%, а на початок 2012 року ще на 20% порівняно з початком 2010 року. Збиток банківської системи значно скоротився, а збільшення обсягу чистого операційного доходу було наслідком нарощування дохідної бази при збереженні високих показників процентної маржі та спреда.

У процесі розвитку ринкових відносин підприємства аграрного сектору стали більш залежними від системи кредитування. Для підприємств із сезонним виробництвом, якими є сільськогосподарські підприємства, важливо, щоб власні та залучені кошти перебували у сприятливому для виробництва співвідношенні. В Україні ж сільськогосподарські товаровиробники майже постійно перебувають під тиском несприятливого економічного клімату.

У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає необхідність отримання кредиту. Постійна потреба цієї галузі економіки у зовнішніх коштах продиктована сезонністю виробництва, тобто великим розривом між часом вкладення коштів і їх поверненням після продажу продукції, залежністю від природних умов та стихійних сил природи, високою капіталомісткістю, порівняно низькою фондовіддачею, так наприклад, комбайни для збирання зернових культур використовуються найбільше 30–35 днів в році.

До вищезазначених причин додається ще й непоінформованість сільськогосподарських підприємств про роботу банків, недостатні знання керівників-аграрників у сферах сучасних економічних наук, ріст заборгованості сільськогосподарських підприємств перед банками за кредити, високий рівень зносу (70–80%) та моральної застарілості основних засобів, що ускладнює питання застави.

Кредитування агропромислового комплексу особливо актуальне на початку весняно-польових робіт. Більшість сільськогосподарських підприємств не може розпочати посівну без допомоги банків. Керівництво фінансових установ запевняє, що кредитували та кредитуватимуть сільське господарство. Єдиною умовою є нормальний фінансовий стан підприємства. Проте, висока вартість кредитних коштів має об'єктивне пояснення – висока ризиковість даних операцій.

Зокрема, наприклад, до останнього часу «Брокбізнесбанк» мав позитивний досвід та бездоганну репутацію фінансової установи, протягом 23 років довіряли корпоративні клієнти, які представляли вагомі галузі економіки, малий і середній бізнес, населення України. Брокбізнесбанк має великий кредитний портфель, який на початку року становив понад 26 млрд гривень. За обсягом кредитів банк посідає 8-е місце серед 180 банків України. Серед позичальників банку – багато підприємств агропромислового сектору, а також громадяни, які за кредитні кошти придбали житло [1].

Віднесення ПАТ «Брокбізнесбанк» та «Реал банк» до категорії неплатоспроможних було зумовлено, зокрема, зменшенням до мінімального рівня розміру регулятивного капіталу та нормативів капіталу банків, а також невиконанням ними протягом 10 робочих днів поспіль своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами [3].

На даний час одне з лідируючих місць на ринку кредитування підприємств усіх галузей економіки посідає АТ «Укрексімбанк». Банк активно кредитує підприємства реального сектору економіки, а саме підприємства промисловості, оптової та роздрібної торгівлі; сфери послуг, будівництва, сільського господарства [2].

АТ «Укрексімбанк» – це публічне акціонерне товариство, 100% акцій якого належать державі в особі Кабінету Міністрів. Структура АТ «Укрексімбанк» складається з Головного банку, 29 філій та 95 відділень (станом на 01.11.2013) і охоплює практично всю територію України. За кордоном працює 2 представництва Банку – у Лондоні та Нью-Йорку. Від дня заснування Банк незмінно входить до групи найбільших системних банків України, має найрозгалуженішу в Україні мережу банків-кореспондентів (понад 850 банківських установ у різних країнах світу).

За обсягами кредитування корпоративних клієнтів Банк посідає третє місце серед банків України і входить в п'ятірку найбільших банків України. Кредитування корпоративного бізнесу є одним із пріоритетних напрямків діяльності АТ «Укрексімбанк» і базується на принципах партнерства, що сприяє розвитку економіки України та бізнесу клієнтів.

АТ «Укрексімбанк» пропонує: широкий асортимент кредитних продуктів та гнучкий підхід до клієнтів; великі можливості вибору джерел фінансування та валют кредитування; роботу в рамках Генеральної угоди, яка укладається на тривалий термін і дозволяє скоротити терміни розгляду окремих кредитних проектів, та мінімізувати витрати позичальників, пов'язані з оформленням договорів забезпечення; можливість використання систем дистанційного обслуговування для прискорення документообігу між банком та клієнтами за кредитними операціями.

Основні види кредитів для корпоративного бізнесу: овердрафт за рахунками суб'єктів господарської діяльності; фінансування інвестиційних проектів, проектне фінансування; фінансування оборотного капіталу; кредити за програмою енергозбереження ЄБРР; кредитування за допомогою платіжних карток.

Враховуючи характер потреб підприємств у кредитних коштах та особливості кредитного проекту, фахівці банку пропонують найбільш зручну форму кредитування, а саме:

• у випадках, коли виникає разова потреба в кредитних коштах, найбільш прийнятною формою кредитування є кредит: надання кредитних коштів здійснюється в межах обумовленої в кредитному договорі суми у національній чи іноземній валюті, а погашення кредиту проводиться відповідно до встановленого графіку;

• якщо потреба в кредитних коштах виникає поступово по мірі виконання кредитного проекту (наприклад, при фінансуванні інвестиційного проекту), позичальнику може бути відкрито невідновлювану кредитну лінію – кредит з поетапною «вибіркою» кредитних коштів без можливості повторної вибірки сум, внесених позичальником для погашення кредиту; при цьому, вибірка та погашення кредиту відбувається відповідно до встановленого графіку;

• у разі якщо позичальник має постійну потребу в кредитних коштах (як правило, це фінансування поточних виробничих потреб підприємства та операції з використанням корпоративних платіжних карток) найбільш доцільною формою кредитування є відновлювана кредитна лінія, відповідно до умов якої внесені позичальником суми коштів в погашення кредиту можуть знову надаватись йому в позику в межах встановленого ліміту кредитування.

Розмір суми кредиту (ліміту кредитної лінії), строки кредитування, графіки надання кредитних коштів та погашення кредитів та інші умови кредитування визначаються з урахуванням особливостей кредитного проекту, виду діяльності підприємства, обсягів виробництва і реалізації продукції, надходжень на рахунки позичальника, кредитоспроможності позичальника, наявності забезпечення тощо.

Висновки. Незважаючи на збільшення депозитної бази банків і вжиття Національним банком України комплексу заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, кредитна активність банків відновлювалася недостатньо високими темпами. Зростання загального обсягу кредитування відбулося виключно завдяки залученню кредитів суб'єктами реального сектору економіки.

Значний рівень ліквідності в умовах недостатньо активного використання вільних коштів окремими банками обмежує можливості Національного банку України здійснювати підтримку ліквідності тих банків, які активно працюють на ринку і сприяють поновленню процесів економічного зростання.

Підводячи підсумок наведеному вище, можна сказати, що вимоги щодо дотриманням малими

підприємствами банківського кредиту в аграрній сфері не відповідають реальному стану та спонукають до пошуку якісно нових підходів та механізмів їх кредитування.

Література

1. Кредит на придбання нового обладнання/устаткування для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankbb.com.ua/ua/business/loans-corporate/loans/oborudovaniya-biznesa/

2. Кредити корпоративному бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/

3. Національний банк України визнав ПАТ "Брокбізнесбанк" та "Реал банк" неплатоспроможними [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=5950649&cat_id=55838

4. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України (із змінами та доп.). – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121- 14&p=1258284687440561 - 23.02.2011. - Назва з екрану

5. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294

References

1. Kredyt na prydbannia novoho obladnannia/ustatkuvannia dlia biznesu. URL: http://www.bankbb.com.ua/ua/business/loans-corporate/loans/oborudovaniya-biznesa/

2. Kredyty korporatyvnomu biznesu. URL: http://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/

3. Natsionalnyi bank Ukrainy vyznav PAT "Brokbiznesbank" ta "Real bank" neplatospromozhnymy. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=5950649&cat_id=55838

4. Pro banky i bankivsku diialnist : zakon Ukrainy iz zminamy ta dopovnenniamy. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121- 14&p=1258284687440561 - 23.02.2011.

5. Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia systemy ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294

Надійшла 21.02.2014; статтю представляє к. е. н. Рудик В. К.

УДК 657.6:368

Я. Б. САМЧИНСЬКА
Херсонський державний університет
Т. А. КАЛІНСЬКА
Херсонський національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті досліджено методичні аспекти аудиту діяльності суб'єктів страхового бізнесу. Визначено об'єкти аудиторської перевірки, що є основою для вдосконалення системи методичного забезпечення аудиту страхових компаній. Наведено аудиторські докази та аудиторські процедури для вивчення правових основ діяльності страхових організацій і перевірки специфічних операцій та об'єктів бухгалтерського обліку, таких як страхові надходження, страхові виплати, страхові резерви, операції перестрахування. З позицій процесно-функціонального підходу та інтеграції наукових знань обґрунтовано правомірність і доцільність впровадження в практику аудиторської діяльності процесу надання аудиторських послуг з виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній.

Ключові слова: аудит, об'єкти, методика, погоджені процедури, стратегічні засади, страхові компанії.

Y. B. SAMCHYNSKA
Kherson State University
T. A. KALINSKA
Kherson National Technical University

THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF AUDIT OF INSURANCE COMPANIES

The objective of the research lies in the improvement of the methodological basis of audit of insurance companies and in the statement of development of its strategic aspects as perspective direction of audit activity in the insurance that will promote upgrading in audit and related services for satisfaction of necessities of external and internal users of information. The article deals with the research of the audit objects, which presents basis for optimization of methodological data ware system for audit of insurance companies. The audit proofs and audit procedures for the study of legal frameworks of insurance companies' activity and verification of specific operations and objects of accounting such as insurance receipts, insurance payments, insurance backlogs, operations of reinsurance have been presented. The legitimacy and expedience of introduction in practice of audit activity the assurance and related services in implementation of the concerted procedures in relation to strategic principles of insurance companies functioning are established from positions of the process-functional approach and integration of scientific knowledge.

Keywords: audit, objects, methodology, concerted procedures, strategic basis, insurance companies.

Вступ. В ринкових умовах господарювання збільшується роль страхування, як складової економічної системи та універсального методу створення страхового фонду, який найбільше відповідає інтересам і потребам підприємств та їх власників, широких верств населення, суспільства. За допомогою страхування нагромаджуються кошти, які можуть тривалий час використовуватися як інвестиційні або кредитні ресурси [1]. Страхування як гарант забезпечення фінансової стійкості господарюючих суб'єктів спрямоване на посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств та організацій, що стимулює розвиток їх ділової активності, покращує інвестиційний клімат в державі та сприяє соціальній стабільності в суспільстві.

Постановка проблеми. Багаторічний досвід страхування довів, що воно є могутнім чинником позитивного впливу на економіку в цілому і на окремих її суб'єктів зокрема. Страхові компанії забезпечують безперервність та збалансованість суспільного виробництва, повноту й своєчасність відшкодування втрат від настання страхових випадків, залучають тимчасово вільні кошти страхового фонду до інвестиційної діяльності, за рахунок частини прибутку від страхових та інших господарських операцій збільшують доходи бюджету країни. Це значно актуалізує визначення шляхів удосконалення та функціональної активізації аудиту в сфері страхового бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Галузеві аспекти обліку, контролю та аудиту в страхових компаніях досліджено в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як С.Н. Асабіна, А.Н. Ахметбеков, М.Т. Білуха, О.О. Гаманкова, Т.О. Гарматій, О.Д. Заруба, Т.А. Дубровіна, Е.Ф. Дюжиков, С.С. Осадець, В.С. Приходько, В.І. Рябікін, А.К. Солодов, В.П. Суйц, В.А. Сухов, Дж. Хемптон, А.Д. Шеремет та ін.

У вітчизняних наукових дослідженнях надається пріоритет висвітленню передусім теоретичних основ, методології та методики обліку, а також використання окремих методів і контрольних процедур у сфері аудиту страхового бізнесу. При цьому залишаються невирішеними питання організації та системного методичного забезпечення аудиту страхових компаній, а також проблеми інтеграції контролю та стратегічного менеджменту в контексті виконання супутніх аудиторських послуг стосовно стратегічних засад функціонування суб'єктів страхового бізнесу.

Метою статті є удосконалення методичного забезпечення аудиту страхових компаній та обґрунтування розвитку його стратегічних аспектів як перспективного напрямку аудиторської діяльності в

сфері страхування, що сприятиме підвищення якості проведення аудиту і виконання супутніх аудиторських послуг для задоволення потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації про діяльність страхових організацій.

Основний матеріал дослідження. Зростання попиту на страхові послуги, тенденція консолідації страхових організацій, формування страхових груп і холдингів зумовлюють підвищення уваги до ефективності аудиту, як одного з методів захисту як прав споживачів страхових послуг, так і прав власників страхової компанії. Аудит повинен не тільки підтвердити в результаті об'єктивного контролю достовірність фінансової звітності, оцінити стан корпоративного управління, але й визначити несприятливі тенденції внутрішнього розвитку страхової компанії та умов зовнішнього середовища і розглянути можливі альтернативні рекомендації щодо їх подолання.

Особливості проведення аудиту страхових компаній обумовлені специфікою діяльності організацій страхової галузі, пов'язаною з економічними відносинами, що виникають в процесі здійснення операцій страхування, складною організаційною структурою страхових компаній, територіальною віддаленістю філіалів, наявністю мережі страхових агентів; законодавчими вимогами до страхового бізнесу в галузі права, бухгалтерського обліку, оподаткування та незалежного аудиторського контролю.

Розвиток вітчизняної аудиторської практики підтверджує наявність реального економічного, законодавчого і наукового підґрунтя для проведення аудиту в сфері страхового бізнесу України. В ході аудиту страхових компаній перевіряються як загальні питання, властиві діяльності юридичних осіб багатьох галузей господарства, так і специфічні операції, характерні тільки для страхових організацій [2]. Так, до загальних питань відносяться: перевірка операцій з основними засобами, товарно-матеріальними цінностями і нематеріальними активами; дотримання трудового законодавства та розрахунків з оплати праці; розрахунково-платіжних та касових операцій; розрахунків з дебіторами та кредиторами і ряду інших. Аудит вищезазначених операцій та розрахунків страхових організацій суттєво не відрізняється від аналогічних перевірок в інших сферах діяльності, так як суб'єкти господарювання керуються у своїй роботі одними і тими ж нормативними документами [3].

Специфічні риси аудиту страхових компаній обумовлені характерними особливостями страхової діяльності, до яких можна віднести спеціальне страхове законодавство, специфічний порядок ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та визначення фінансових результатів, специфіку оподаткування, необхідність отримання ліцензій по кожному виду страхування, обов'язкове формування спеціальних резервів та заборону на виробничу, торгово-посередницьку та банківську діяльність [3].

Об'єктами аудиту страхових компаній є весь обсяг документації, звітності, інформації, що формується структурними підрозділами, відділами, страховими агентами в результаті здійснення фінансово-господарської діяльності страхової організації.

Система об'єктів аудиту діяльності страхових компаній, як комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних, інформаційних, технологічних та інших сторін функціонування суб'єктів страхового бізнесу, включає такі елементи:

1. Правове забезпечення діяльності страхової компанії (правомірність діяльності страхової компанії; відповідність діяльності страхової компанії установчим документам та вимогам законодавства).

2. Система внутрішнього контролю (система бухгалтерського обліку й пов'язані з нею інформаційні системи; контрольне середовище; методи контролю та їх моніторинг).

3. Бухгалтерський облік та звітність (розділи обліку, типові для всіх суб'єктів господарювання; специфічні розділи обліку, притаманні страховим компаніям; додаткові розділи обліку (перевірка емісії цінних паперів, валютних операцій); фінансова звітність з точки зору оцінки дотримання принципу безперервності діяльності страхової компанії).

Наведена система об'єктів аудиту, по-перше, служить підґрунтям для подальшого планування, в ході якого аудитор розробляє загальний план і програму аудиту; по-друге, забезпечує достатній рівень деталізації дослідження всіх суттєвих бізнес-процесів страхової компанії, ефективність проведення аудиторської перевірки і формування обґрунтованого аудиторського висновку; по-третє, дає змогу сформувати систему методичного забезпечення аудиту страхових компаній шляхом розробки та удосконалення:

- методики аудиту страхових компаній з позицій юридично-правових аспектів їх діяльності;
- методики якісної оцінки стану внутрішнього контролю страхових компаній;
- методики аудиту специфічних операцій та об'єктів бухгалтерського обліку страхових компаній, таких як страхові надходження, страхові виплати, страхові резерви, операції перестрахування та ін.

Дослідження правових основ діяльності страхових компаній, як й інших об'єктів аудиту, здійснюється з метою задоволення потреб користувачів інформації, які мають бути впевнені в правомірності дій страхової компанії, реальності отримання дивідендів, прав на капітал та ін. Для реалізації цієї мети на даному етапі перевірки аудитор вивчає: документи, що підтверджують право на здійснення страхової діяльності та їх чинність; резидентність страхової компанії, відповідність видів страхування, дозволених ліцензіями, тим видам страхування, що здійснюються; повнота і своєчасність формування статутного капіталу; порядок створення відповідних страхових фондів та резервів; розміщення страхових резервів; договори страхування; інші об'єкти аудиту правових основ діяльності страхових компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік аудиторських процедур і аудиторські докази для дослідження правових основ діяльності страхових компаній

Аудиторські процедури	Аудиторські докази
Перевірка наявності документів, що підтверджують право на здійснення страхової діяльності, їх чинність	Засновницькі документи, статут, свідоцтво про державну реєстрацію, ліцензії на здійснення страхової діяльності
Перевірка того, що страхова компанія є резидентом України	Статут, свідоцтво про державну реєстрацію
Перевірка відповідності організаційно-правової форми страхової компанії законодавчим вимогам	Засновницькі документи, статут
Перевірка відповідності статутної діяльності страхової компанії Закону України „Про страхування”	Статут, засновницький договір, угоди про спільну діяльність
Відповідність реальних страхових операцій укладеним договорам по видам страхування, дозволених ліцензіями	Ліцензії на здійснення страхової діяльності, журнал договорів страхування, договори страхування
Наявність статутного капіталу, його повнота та розподіл між засновниками страхової компанії (чи задовольняються вимоги мінімального розміру статутного капіталу, чи сформовані граничні розміри внесків до статутного капіталу)	Статут, довідки банку, акти приймання-передачі майна, баланс, реєстри бухгалтерського обліку (сальдо рахунку 40 „Статутний капітал”, рахунку 67 „Розрахунки з учасниками”
Повнота створення страхових резервів	Рахунок бухгалтерського обліку 49 «Страхові резерви» та відповідні субрахунки, Наказ про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику страхової компанії
Відповідність розміщення страхових резервів законодавчим вимогам	Дані аналітичного та синтетичного обліку на рахунку 49 «Страхові резерви»
Порядок розробки страховою компанією Правил страхування з кожного виду страхування. Додержання страховою компанією Правил страхування.	Правила страхування, договори страхування
Наявність, правильність складання, юридичне оформлення та облік договорів страхування	Правила страхування, журнал договорів страхування, договори страхування, страхові свідоцтва

Дослідження аудитором системи внутрішнього контролю страхових компаній проводиться з метою виявлення, виправлення та запобігання суттєвих помилок та відхилень облікової інформації, які можуть вплинути на показники фінансової звітності. При проведенні оцінки системи внутрішнього контролю страхової організації аудитор вивчає облікову політику; систему документообігу; технічні та програмні засоби автоматизації (бухгалтерське програмне забезпечення, алгоритми розрахунків, що виконує програмне забезпечення, систему комп’ютерної обробки даних); обмеження доступу сторонніх осіб до інформації; санкціонованість та обґрунтованість дій в системі обліку страхової компанії, їх відповідність законодавству; наявність та дотримання внутрішніх правил і документів, що регулюють права та відповідальність працівників страхової компанії; організаційну структуру, розподіл відповідальності та повноважень у контрольному середовищі; інші питання, що стосуються системи бухгалтерського обліку, контрольного середовища, методів контролю та їх моніторингу.

На ефективність системи внутрішнього контролю страхової компанії можуть вказувати такі основні ознаки:

- існуюча система внутрішнього контролю запобігає відображенню в обліку фіктивних фактів господарювання;
- внутрішній контроль не допускає відображення в обліку протизаконних фактів господарювання, забезпечує моніторинг змін в законодавстві;
- внутрішній контроль не допускає пропусків в облікових записах, забезпечуючи безперервність обліку;
- внутрішній контроль забезпечує своєчасне та у відповідному періоді відображення господарських операцій;
- система внутрішнього контролю не допускає відображення в обліку несанкціонованих та необґрунтованих фактів господарської діяльності, які могли б привести до зловживань та неефективного використання активів страхової організації;
- внутрішній контроль забезпечує оцінку господарських фактів у відповідності з принципами бухгалтерського обліку;
- внутрішній контроль забезпечує правильність записів фактів господарювання в первинних документах, їх систематизацію в облікових регістрах, відповідність Головній книзі та звітності;

- внутрішній контроль забезпечує правильне відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності.

Особливості структури фінансового механізму страхової компанії потребують врахування аудитором специфіки окремих розділів обліку, властивих страховим організаціям. В табл. 2 наведено аудиторські процедури та аудиторські докази для перевірки специфічних об'єктів обліку діяльності страхових компаній.

Таблиця 2

Перелік аудиторських процедур і аудиторські докази для перевірки специфічних об'єктів обліку діяльності страхових компаній

Аудиторські процедури	Аудиторські докази
Перевірка обліку страхових надходжень: - правильності та повноти відображення в обліку страхових внесків; - правильності обчислення страхових премій; - аналітичного обліку договорів страхування; - відображення в обліку страхових платежів відповідно до початку дії договорів страхування; - достовірності відображення страхових надходжень у звітності.	Первинні документи з обліку страхових надходжень, договори страхування, правила страхування, журнал обліку договорів страхування, регістри обліку по рахунках 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками", 76 "Страхові платежі", 68 "Розрахунки за авансами отриманими", Звіт про доходи та витрати страховика.
Перевірка обліку страхових виплат: - правильності аналітичного обліку страхових виплат, їх обґрунтування; - правильності та повноти відображення в обліку страхових відшкодувань; - наявність підтверджувальних документів і відповідність нарахованих сум виплаченим; - достовірність відображення здійснених страхових виплат у Звіті про доходи та витрати страховика.	Первинні документи з обліку страхових виплат, договори страхування, правила страхування, журнал обліку збитків, регістри обліку по рахунках 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками", 76 "Страхові платежі", розрахункові відомості страхових виплат, Звіт про доходи та витрати страховика.
- перевірка правильності здійснення та своєчасності перерахування внесків у централізовані страхові резервні фонди; відрахувань в технічні резерви, інші, ніж резерв незароблених премій; - перевірка правильності визнання витрат страхової компанії, їх відображення в обліку та звітності.	Первинні документи з обліку витрат, журнал 5А, Звіт про доходи та витрати страховика.
Перевірка правильності обліку доходів: - визнання, класифікації доходів та їх оцінки; - відображення в обліку доходів від всіх видів діяльності страхової компанії.	Первинні документи з обліку доходів, журнал 6, Звіт про доходи і витрати страховика, Примітки до річної фінансової звітності
Перевірка правильності формування та обліку страхових резервів: - напрямків розміщення страхових резервів згідно законодавчо встановлених вимог; - відображення розміщення страхових резервів на рахунках бухгалтерського обліку; - ведення аналітичного обліку джерел, за рахунок яких здійснено вкладення коштів страхової компанії по об'єктах і строках; - дотримання страховою компанією принципу диверсифікованості, поворотності, прибутковості, ліквідності при розміщенні страхових резервів; - достовірності даних, відображених у Звіті про розміщення страхових резервів.	Регістри аналітичного обліку по рахунку 49 "Страхові резерви", документи, що підтверджують розміщення страхових резервів, Звіт про розміщення страхових резервів, Баланс, пояснювальна записка до звітних даних страхової компанії.
Перевірка правильності обліку операцій перестрахування: - аналітичного обліку рахунків перестрахування - відповідності бухгалтерського і податкового обліку операцій перестрахування чинному законодавству.	Документи, угоди, договори по операціях перестрахування, оборотно-сальдова відомість, пояснювальна записка до звітних даних страхової компанії.

Підтвердження аудитором достовірності даних фінансової звітності страхових організацій по суті відображає минулі події, тобто констатацію фактів, на які вже не можливо вплинути, в той час як для підвищення ефективності функціонування сучасних страхових компаній потрібна об'єктивна комплексна оцінка їх діяльності на перспективу на основі аналізу фінансової інформації, яка не є виключно історичною. Це потребує функціональної активізації аудиту в напрямі надання експертно-прогностичних, аналітичних і консультаційних послуг, що знижують інформаційний ризик користувачів інформації про діяльність суб'єктів страхового бізнесу. Отже, сучасний стан розвитку страхового ринку вимагає формування нових науково-методологічних підходів до розуміння функціонування страхових компаній як відкритих систем, у тому числі через визначення специфіки діяльності страховиків, надання ними якісних конкурентоспроможних послуг та вирішення стратегічних і тактичних завдань страхових організацій [4].

В одержанні результатів оцінки ефективності діяльності суб'єктів страхового бізнесу та реалізації стратегії їх подальшого розвитку, яка враховує фактори середовища (внутрішнього і зовнішнього), зацікавлені не тільки теперішні (внутрішні та зовнішні), але й стратегічні (потенційні) користувачі

інформації – клієнти, акціонери, інвестори, партнери по господарських зв'язках, які на даний момент не охоплені діяльністю страховика, але в перспективі являють собою джерело реалізації потенційних можливостей страхової компанії, оскільки з ними можливо здійснювати прибуткову співпрацю в майбутньому. Стратегічні (потенційні) користувачі інформації ще не співпрацюють з певною страховою організацією, а лише знаходяться в процесі прийняття такого рішення, тому вони потребують підтвердження аудитором можливості майбутньої безперервної діяльності страхової компанії, що базується на результатах виконання певних аналітичних процедур, спрямованих на оцінку прогнозної інформації про перспективний фінансовий стан, рівень надійності та конкурентоспроможності страхової організації на ринку страхових послуг. Такі користувачі інформації зацікавлені в одержані результатів оцінки стратегії розвитку страхової компанії, що передбачає визначення її сильних і слабких сторін, зовнішніх можливостей і загроз, конкурентних позицій, обгрунтування стратегії надання страхових послуг (гнучкі тарифи, вигідні умови страхування, якісний сервіс, розширення видів страхових послуг і напрямків страхової діяльності і т.п.), фінансової стратегії тощо [5]. Отже, підвищення конкурентоспроможності та ринкової привабливості страхової компанії потребує впровадження та реалізації нового напряму аудиторської діяльності в сфері страхування – надання аудиторських послуг з виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній.

Характеристика будь-якого процесу дослідження окремих аспектів діяльності суб'єктів господарювання потребує визначення його мети, завдань, предмету, об'єктів, прийомів, результатів тощо. Основні характеристики процесу надання аудиторських послуг з виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Основні характеристики процесу надання аудиторських послуг з виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній

Складові методичного комплексу аудиторських послуг	Характеристика
Функція	Консультаційно-рекомендаційна
Мета	Комплексна оцінка ефективності діяльності страхової компанії та визначення відхилень при реалізації стратегії; своєчасне виявлення нових можливостей, погроз, ризиків і структурних змін в зовнішньому і внутрішньому бізнес-середовищі страхової організації.
Завдання	- ідентифікація поточної та запланованої стратегії; - аналіз відхилень між запланованою та наявною стратегією; - аналіз відповідності діяльності бізнес-одиниць страхової компанії (філій, представництв) базовій стратегії; - виявлення критичних недоліків та проблемних місць в стратегії, що реалізується; - розробка рекомендацій для прийняття рішень по результатам аудиту.
Предмет	Фінансова та не фінансова інформація, яка формує систему стратегічного менеджменту страхової компанії в частині, що відповідає за її стратегічне мислення, фінансове та стратегічне планування, ключові бізнес-процеси, а також систему управління.
Об'єкти	Стратегічне мислення, що включає: - стратегію (фінансову, маркетингову, кадрову, інноваційну); - бажану поведінку (переконання та культуру страхової компанії, визначені не лише на основі її стратегії, але й цінностей, цілей, принципів ведення бізнесу, бізнес-етики, традицій та структури).
Етапи	- оцінка та аналіз місця страхової компанії на страховому ринку; - вивчення макросередовища та задач страхової компанії; - оцінка організації бізнес-процесів; - оцінка ефективності системи управління; - оцінка бажаної поведінки, визначеної страховою компанією; - оцінка фінансової, кадрової, маркетингової та інноваційної стратегії; - аналіз отриманих даних, висловлення судження аудитора і розробка заходів щодо трансформації поточної ситуації; - контроль за подальшою реалізацією обраної стратегії страхової компанії.
Прийоми	- оцінка та аналіз поточної ситуації; - планування дій; - реалізація дій; - контроль за виконанням дій.
Результати	- висновки про відповідність стратегії бізнес-середовищу, яке існує на даний момент, і яке прогнозується; - рекомендації щодо ефективного довгострокового розвитку, посилення конкурентних позицій страхової компанії та оптимізації її стратегії.

Стратегічне управління передбачає, що компанія визначає свої ключові позиції на перспективу залежно від пріоритетності цілей. В цій системі виконання аудитором погоджених процедур стосовно

стратегічних засад функціонування страхових компаній виступає складовою частиною процесу стратегічного менеджменту та стратегічного планування, оскільки охоплює збір, перевірку та аналіз управлінської інформації, що включає відомості, які використовуються для розробки стратегії бізнесу та конкретних цілей [6, 7].

Отже, правомірність і доцільність надання аудиторських послуг з виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній в науковій і практичній площинах обґрунтовується застосуванням різних наукових підходів. Так, з позицій інтеграції наукових знань виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній постає як особливий метод контролю, що з'явився в результаті інтеграції методів системи фінансово-господарського контролю, аудиту та стратегічного менеджменту [8]. З позицій процесно-функціонального підходу – це засіб функціональної активізації аудиту, який дає змогу не лише об'єктивно оцінити реальну ситуацію в страховій компанії, ресурсну складову стратегічних планів та програм, але й забезпечити їх контрольованість та керованість.

Висновки. На думку авторів, проведення подальших досліджень з питань удосконалення системи методичного забезпечення аудиту страхових компаній і розвитку його стратегічних аспектів у контексті виконання супутніх аудиторських послуг стосовно стратегічних засад функціонування страхових організацій має бути орієнтовано на оптимізацію методики аудиту за критерієм «витрати / результати» та інтеграцію інтересів суб'єктів страхового бізнесу і суб'єктів аудиторської діяльності (аудиторських фірм, аудиторів).

З позицій інтересів страхових компаній доповнення традиційного аудиту такими елементами, як аналіз стратегічних планів страхової організації, оцінка причин, що стримують її розвиток, виявлення нових можливостей, розробка рекомендацій щодо оптимізації стратегії та зміцнення фінансового стану в динамічному середовищі функціонування, дозволить отримати інформацію, яку можна використати в майбутній діяльності для ефективного довгострокового розвитку і посилення конкурентних позицій на ринку страхових послуг. З іншої сторони, що стосується інтересів основних суб'єктів аудиторської діяльності, удосконалення організаційно-методичного механізму проведення аудиту страхових компаній, оптимізація аудиторських процедур при дослідженні відповідних об'єктів аудиту, запровадження в аудиторську практику такого виду супутніх аудиторських послуг, як виконання погоджених процедур стосовно стратегічних засад функціонування страхових компаній, дасть змогу розширити спектр робіт, що виконуються аудиторами, забезпечити створення нових конкурентних переваг і підвищення клієнтської привабливості аудиторських фірм на ринку експертних та консультаційних послуг, що сприятиме більш повному використанню потенціалу інституту аудиту.

Література

1. Негрей М.В. Оптимізація управління діяльністю страхових компаній / М.В. Негрей, О.І. Муравська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. Т.1: Економічні науки. – С. 90–93.

2. Милятинська Л.В. Організація зовнішнього аудиту страхових компаній / Л.В. Милятинська, О.О. Разборська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/ Economics/7_95577.doc.htm

3. Гарматій Т.О. Облік та аудит в страхових компаніях : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.О. Гарматій. – Тернопіль : ТАНГ, 2004. – 182 с.

4. Терещенко Т.Є. Управління якістю страхової послуги / Т.Є. Терещенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. Т.1: Економічні науки. – С. 75–78.

5. Федорова Я.Б. Інформаційна функція аудиту діяльності суб'єктів страхового бізнесу / Т.А. Калінська, Я.Б. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 6. Т.1: Економічні науки. – С. 134–137.

6. Самчинська Я.Б. Інформаційно-нормативне забезпечення супутніх аудиторських послуг з виконання погоджених процедур / Я.Б. Самчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 6. Т.1: Економічні науки. – С. 96–100.

7. Максімова В.Ф. Аудиторські послуги у призмі управління компаніями / В.Ф. Максімова, Я.Б. Федорова // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету ; за ред. М.І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 469–474.

8. Самчинська Я.Б. Управління інформаційними технологіями – критичний бізнес-процес компаній / Я.Б. Самчинська // Актуальні проблеми економіки. – Київ, 2012. – Вип. 128. № 2. – С. 296–300.

References

1. Nehrey M.V., Muravska O.I. Optymizaciya upravlinnya diyalnistyu strahovih kompaniy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universitetu. Economical science. Khmelnitsky. 2011. Issue 3. Part 1. pp. 90-93.

2. Myliatynska L.V., Razborska O.O. Orhanizaciya zovnishnoho audytu strahovih kompaniy URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/ Economics/7_95577.doc.htm

3. Harmatiy T.O. Oblik ta audit v strahovih kompaniyah. Ternopil: TANG, 2004, 182 p.

4. Tereshchenko T. E. Upravlinni yakistju strahovoyi posluhy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universitetu. Economical science. Khmelnitsky. 2011. Issue 3. Part 1. pp. 75-78.

5. Kalinska T.A., Fedorova Y.B. Informaciyna funkciya auditu diyalnosti subyektiv strahovogo biznesu. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universitetu. Economical science. Khmelnitsky. 2006. Issue 6. Part 1. pp. 134-137.

6. Samchynska Y.B. Informaciyno-normatyvne zabezpechennia suputnih audytorskih posluh z vikonannia pohodzhenih procedur. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universitetu. Economical science. Khmelnitsky. 2012. Issue 6. Part 1. pp. 96-100.

7. Maksimova V.F. Audytorski posluhy u pryzmi upravlinnia kompaniyamy. Zbirnyk naukovih prats Podilskoho derzhavnoho ahrarno-technichnoho universitetu. Za red. M.I. Bahmata. Kamyanets-Podilskiy. 2009. pp.469-474.

8. Samchinska Y.B. Information technologies management as a critical business process of companies. Actual Problems of Economics. Aktualni Problemi Ekonomiki. Feb 2012, Vol. 128 Issue 2, pp. 296-300.

Надійшла 21.02.2014; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138:659.1 (477.8)

С. Б. СЕМЕНЮК
Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто сутність та складові інтернет-маркетингу на ринку освітніх послуг. Запропоновано загальну стратегію розвитку веб-сайту вищого навчального закладу, що має відповідати певним рейтинговим критеріям, досліджено основні проблеми, з якими стикаються освітні заклади при розробці сайту. Охарактеризовано також такі складові інтернет-маркетингу, як електронна пошта, соціальні мережі, формування блогів, а також організація рекламних компаній в мережі Інтернет.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, вищі навчальні заклади, ринок освітніх послуг, веб-сайт, просування, соціальні мережі, рекламна кампанія.

S. B. SEMENJUK
Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

DEVELOPMENT OF INTERNET MARKETING IN THE EDUCATIONAL MARKET

The study aims to characterize the term "internet marketing", define its major components, and to prove the need for their use in policy promoting educational services of higher education institutions in the market. The concept of "online marketing" of the university, as part of the marketing mix activities that aimed to promote as an educational institution and its services using the capabilities of the Internet in order to attract the target audience. A general strategy for the website of the university, which has to meet certain of rating criteria, namely, informativeness, innovation, interactivity, structure and navigation, design and attendance. Investigated the basic problem faced by educational institutions in the development of the site. Characterized as those constituents of internet marketing like email, social networks, blogs formation and organization of advertising campaigns on the Internet. Thus, so today the use internet marketing communication activities in universities thanks to of interactivity opens up new opportunities to attract entrants, as well as effective communications with contact auditoriums (students, teachers, employers, and others.).

Keywords: internet marketing, higher education, education market, web site promotion, social media advertising campaign.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В останні десятиліття в теорії маркетингу виник новий напрям, який називають інноваційним маркетингом. На ринку освітніх послуг маркетингові інновації повинні стосуватися, в першу чергу, нових методів залучення потенційних абітурієнтів за допомогою новітніх комунікаційних технологій, що дозволить більш ефективно охопити цільову аудиторію. До таких відносять Інтернет – маркетинг, який на сьогоднішній день представлений великою різноманітністю методів просування освітніх послуг в мережі Інтернет.

Розвиток Інтернет маркетингу на ринку освітніх послуг дозволяє не лише підвищити рівень функціонування навчального закладу, а й надає потенційним клієнтам (абітурієнтам, студентам, слухачам) можливість доступу до необхідних освітніх відомостей того чи іншого навчального закладу, що дозволяє, врахувавши особисті потреби та можливості, всебічно підійти до обрання спеціальності, навчального закладу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні інтернет-маркетинг – це новий вид сучасного маркетингу, який дозволяє швидко реагувати на зміни навколишнього середовища, і допомагати клієнтам в цьому. Питання використання інтернет-маркетингу в діяльності підприємств все більше розглядаються в науково-практичних колах. Теоретичні та практичні аспекти інтернет-маркетингу в діяльності освітніх закладів знайшли своє відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів: О. Баталової, А. Данилова, С. Ілляшенка, І. Нікуліна, В. Секеріна, Є. Хоркової, Д.Шевченко, Ю.Шипуліної та ін. Однак потребують більшої уваги питання використання інструментів інтернет-маркетингу в діяльності вищих навчальних закладів, що й зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є охарактеризувати поняття «інтернет-маркетинг», визначити основні його складові та довести необхідність їх використання в політиці просування освітніх послуг вищих навчальних закладів на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні розвиток будь-якого ринку відбувається за рахунок росту інструментів його охоплення. Найбільшим «активатором» на даний час є мережа Інтернет. Аудиторія Інтернету росте (станом на середину 2013 року вона становила – 33% або близько 15 млн. українців), тому виникає необхідність використання інтернет-маркетингу в діяльності як комерційних підприємств, так і некомерційних організацій, до яких відносимо вищі навчальні заклади (ВНЗ).

Інтернет-маркетинг ВНЗ – це частина заходів маркетингу-мікс, що направлена на просування як освітнього закладу, так і його послуг із використанням можливостей мережі Інтернет для залучення цільової

аудиторії. Він включає наступні складові:

1) проектування та розробка сайту ВНЗ, його підрозділів та їх просування;

2) використання таких засобів взаємодії студентів, потенційних абітурієнтів, викладачів та інших контактних аудиторій як електронна пошта, соціальні мережі (ВКонтакте, Фейсбук, Однокласники), блогів;

3) організація рекламних компаній в мережі Інтернет.

При створенні сайту потрібно, перш за все, враховувати завдання, які повинен вирішувати сайт. При цьому потрібно розробити загальну стратегію розвитку веб-сайту. Ця стратегія повинна враховувати:

1) перелік вимог до цілей і задач (потрібно відмітити, що цілі університету і цілі споживачів не співпадають);

2) інтереси цільової аудиторії: абітурієнтів, студентів, викладачів, працедавців, засобів масової інформації та ін.

3) дизайнерські рішення;

4) управління контентом – структурування матеріалів та навігації, організаційне та технічне управління контентом;

5) основні маркетингові пріоритети щодо просування, підтримки та оптимізації сайту, пошук креативних «фішок», «ізюминки», які стануть основою конкурентних відмінностей від сайтів інших університетів.

Хороший сайт – основна складова інтернет-маркетингу. З його допомогою ВНЗ надають інформацію абітурієнтам про свою пропозицію освітніх послуг. Оцінити сайт можна за такими ознаками: початкове сприйняття ВНЗ відвідувачами сайту, можливість легко орієнтуватися на сайті та знаходити потрібну інформацію. Для цього сайт повинен відповідати всім правилам веб-дизайну, що дозволяють покращувати сприйняття, а також використовувати веб-технології, які спрощують пошук потрібної інформації (застосування правила «трьох лайків», згідно якого потрібна інформація повинна появитися на екрані після трьох клацань мишкою). Дизайн сайту повинен легко запам'ятовуватись, але не відволікати відвідувача від свого основного змісту. Для цього повинна бути детальна карта сайту, оскільки вона допоможе відвідувачам швидко знайти необхідну інформацію. Загалом сайт має відповідати таким рейтинговим критеріям [7]:

1) інформативність (наявність актуальної та корисної інформації, оперативність та регулярність її оновлення);

2) інноваційність (використання On-line-технологій: дистанційна форма навчання, тестування, матеріали для самонавчання);

3) інтерактивність (наявність власних форумів на головній сторінці ВНЗ, чи посиланням на сторінку, створену в соціальних мережах);

4) структура і навігація (організація розміщення матеріалів на сайті);

5) дизайн і відвідуваність (зовнішній вигляд сайту, його привабливість, здійснення візуальної підтримки інформації на сайті, а також оцінка відвідуваності сайту).

Сайт університету повинен стати загальною платформою для переходу до сайтів інститутів, факультетів, кафедр, центрів та інших структурних підрозділів ВНЗ. Він повинен бути привабливим як для випадкових відвідувачів, так і для цільової аудиторії, на яку будуть спрямовані маркетингові зусилля для формування попиту, створення іміджу та лояльності до ВНЗ. Так, для потенційних абітурієнтів повинні бути представлені напрями підготовки, умови вступу до ВНЗ, перелік документів, необхідних для вступу, обсяг держзамовлення, вартість навчання на контрактній основі, наявність підготовчого відділення та ін..

Для студентів має бути розміщена інформація про розклад занять, сесій, тривалість семестрів, канікул, а також інформація про важливі події, що стосуються життя університету та студентського самоврядування. Для них також потрібно створити форум, де можна обговорювати окремі проблеми, що стосуються студентського життя, а також посилання на електронні ресурси університетської бібліотеки та доступ до електронних каталогів інших бібліотек.

Для засобів масової інформації, які також часто є відвідувачами сайтів, повинен бути створений розділ «Новини університету». Також на сайті повинна бути розміщена інформація про адміністрацію та структуру ВНЗ, викладачів, співробітників, науково-дослідну роботу, міжнародну діяльність, систему працевлаштування та ін.

Сайт будь-якого ВНЗ повинен мати маркетингову орієнтацію, яка допоможе правильно створити його концепцію. Відсутність такої концепції породжує інтуїтивний пошук алгоритмів, а це в свою чергу негативно впливає на створення та просування сайту, адже тут є певна специфіка. Основні проблеми, з якими стикаються ВНЗ при розробці сайту:

1. Недостача коштів на якісну розробку та підтримку як сайту університету, так і його факультетів.

2. Немає спеціалістів – програмістів, веб-дизайнерів, маркетологів, копірайтерів, які б мали досвід роботи в освітній сфері і розуміли її специфіку. Тут повинен бути компроміс цих спеціалістів із врахуванням коректив керівництва, адже це є командний процес.

В цілому можна зазначити, що з проблемами незабезпеченості кваліфікованими кадрами в сфері інформаційних технологій стикаються всі некомерційні організації. У ВНЗ через низьку зарплату та

відсутність кар'єрного росту на роботу у веб-відділи приходять або ІТ-спеціалісти, які не знайшли кращого місця роботи у великих компаніях, або спеціалісти, які паралельно отримують вищу освіту у ВНЗ. Важливим технічним моментом є те, що сайт повинен підтримувати як нові, так і старі версії браузерів, тому за його роботу повинні відповідати грамотні фахівці.

3. Незрозумілі пріоритети (хто є важливішим – абітурієнти, студенти, роботодавці?), тому немає чіткої відповіді – на кого має бути спрямований сайт. Для цього необхідною є загальна стратегія розвитку веб-сайту, яка буде включати перелік вимог до цілей, інтересів цільових аудиторій (абітурієнтів, студентів, викладачів, роботодавців, засобів масової інформації та ін.). Варто зазначити, що дуже важко на практиці знайти компромісне маркетингове рішення щодо побудови сайту, яке б задовольнило інтереси всіх цільових аудиторій. Створення сайту – це командний процес, в якому повинні брати участь всі сторони, що дозволить здійснити пошук «креативних фішок», які відрізнятимуть сайт університету від конкурентів. Для цього варто також застосовувати конкурентний аналіз сайтів інших освітніх закладів і проводити бенчмаркінг.

Як було відзначено вище, до складових інтернет-маркетингу відносять використання таких засобів взаємодії студентів, потенційних абітурієнтів, викладачів та інших контактних аудиторій як електронна пошта, соціальні мережі (ВКонтакте, Фейсбук, Однокласники), блогів, а також організація рекламних компаній в мережі Інтернет.

Можна виділити декілька напрямів креативних рішень по розробці проектів в соціальних медіа, основним з них є створення додатків для соціальних мереж. Сьогодні можна створити додаток практично для будь-якої соціальної мережі: Вконтакте, Одноклассники, Facebook, Мій Світ – усі ці соціальні мережі відкриті для розміщення нестандартних інтерактивних проектів у вигляді ігрових, конкурсних, «функціональних» застосувань. Більшість майданчиків (сайти) надають можливість розміщення спецпроектів в різному вигляді: проведення опитувань, вхідні сторінки на проект через тематичні розділи соціальних мереж і багато інше. Можливості соціальних мереж для реалізації нестандартної активності величезні. Але розробка нестандартного просування навчального закладу вимагає дуже продуманої стратегії і усі заходи мають бути погоджені між собою як в цілях, так і в часі.

Особливої уваги заслуговує робота з блогосферою. Багато експертів прирівнюють блогосферу до засобів масової інформації (ЗМІ). За ступенем впливу на думку користувачів блогосфера дійсно часто є повноцінними ЗМІ. Блогосфера – це відображення суспільства, його потреб, досвіду, проблем і свіжого погляду на багато явищ. Багато організацій (у тому числі і навчальні заклади) вже скористалися цією можливістю для управління споживчими перевагами, інформування широкої аудиторії, формування і підтримка інтересу до навчального закладу і для інших завдань. Найбільш поширені на сьогодні методи роботи з блогосферою, що дозволяють охопити безліч завдань це: корпоративний і тематичний блогінг; робота з лідерами думок; twitter-маркетинг та ін.

Корпоративний блогінг вже досить щільно увійшов до життя зарубіжного бізнесу і поступово освоює український. Блогосфера – відмінний канал для комунікації навчальних закладів зі своєю аудиторією. Можливість підписки користувачами на блог значно спрощує процес донесення до аудиторії нової інформації. Інформація, яку можливо публікувати у блозі, сильно відрізняється від того, що навчальний заклад зазвичай публікує на своїх сайтах.

Робота з блогосферою не обмежується створенням власного блогу. Один з класичних інструментів роботи у блогосфері – це робота з лідерами думок. Лідерами думок прийнято називати популярних блогерів (з великим числом читачів), що є експертами в тій або іншій області. Це можуть бути інтернет-журналісти, фахівці в певній галузі, а також люди, які зачіпають у своїх блогах цікаві теми.

Висновки та подальші дослідження. Отже, Інтернет сьогодні став самим популярним інструментом маркетингових комунікацій, невід'ємною частиною загальної системи маркетингу у вищому навчальному закладі. Його методики часто забезпечують реалізацію «офлайнових активностей» у новому медіа середовищі. Тому сьогодні використання Інтернет-маркетингу у комунікаційній діяльності ВНЗ завдяки інтерактивності відкриває нові можливості щодо залучення абітурієнтів, а також ефективні комунікації із контактними аудиторіями (студентами, викладачами, працедавцями та ін.).

Література

1. Баталова О.С. Специфика маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг / О.С. Баталова // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство «Молодой ученый», 2012. – С. 110–114.

2. Возможности Интернет-технологий в разработке, формировании и продвижении турпродукта [Електронний ресурс]. – Режим досупу : http://www.bibliofond.ru/view.aspx? id=14473

3. Данилов А.Е. Разработка программы интернет-маркетинга для рынка образовательных услуг : автореф. дис. на соискание. учен. степ. к.э.н. / А.Е. Данилов / Волгоград, 2009. – 28 с.

4. Ілляшенко С.М. Комунікаційна ефективність Web-технологій у маркетингу науково-освітніх послуг / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. – № 1. – С. 69–78.

5. Никулин И. Интернет-маркетинг. Комплексный подход / И. Никулин // Материалы VII

конференции «Поисковая оптимизация и продвижение сайтов Интернете». 27 марта 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://internetua.com/internet-marketing--kompleksni-podhod

6. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг : [учебник] / В.Д. Секерин. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 238 с.

7. Хорькова Е.И. Каким должен быть сайт [Електронний ресурс] / Хорькова Е.И. – Режим доступу : http://www.rediska.nm.ru/pravila.html

8. Шевченко Д. Интернет-маркетинг в вузах [Электронный ресурс] / Д. Шевченко // Реклама, Маркетинг, PR в образовании. – Режим доступа : http://shevm.blogspot.com/2011/02/blog-post_09.html

References

1. Batalova O.S. Specyfika marketingovych komunikacij na rynke obrazovatelnych uslug, Ekonomichtskaya nauka i praktika: materiali mezhdunar. nauch. konf. (Chita, fevral 2012), Chita: Izdatelstvo «Molodoj uchyoni», 2012, pp. 110-114.

2. Vozmozhnosti Internet-technolohij v razrabotke, formirovanii i prodvizhenii turprodukta [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu:: http://www.bibliofond.ru/view.aspx? id=14473]

3. Danilov A.E. Razrabotka programmy internet-marketinga dlya rynka obrazovatelnych uslug / Avtoref. dis. na sois. uch. st.k.e.n. .- Volgograd, 2009, 28p.

4. Illiashenko S.M., Shipulina Yu..S. Komunikatsijna efektyvnist Web-technologij u marketingu naukovo-osvitnich poslug, Marketyng i menedzhment innovazij, 2012, No.1. – pp. 69-78.

5. Nikulin I. Internet-marketing. Kompleksnyj podchod, Materialy VII konferencii «Poiskovaya optimizatsiya i prodvizheniye saitov v Internete,. 27 marta 2009. - [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://internetua.com/internet-marketing--kompleksni-podhod

6. Sekerin V.D. Innovazionny'j marketing: uchebnik, Moscow: INFRA-M, 2012, 238 p

7. Chorkova E.I. Kakim dolzhen byt sait. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.rediska.nm.ru/pravila.html

8. Shevchenko D. Internet-marketing v vusach, Reklama, Marketing, PR v obrazovanii [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://shevm.blogspot.com/2011/02/blog-post_09.html

Надійшла 10.02.2014; рецензент: д. е. н. Андрушків Б. М.

УДК 339.138

З. М. АНДРУШКЕВИЧ
Хмельницький національний університет

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

У статті з'ясовано сутність інтернет-маркетингу в соціальних мережах, визначено основні напрями маркетингової діяльності підприємства у соціальних мережах, окреслено особливості здійснення комунікаційних заходів у мережевих спільнотах. Доведено, що здійснення ефективного інтернет-маркетингу в соціальних мережах є важливим фактором успішного просування підприємства, бренда чи товару на ринку, спрямоване на розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації підприємства через формування лояльності споживачів до підприємства.

Ключові слова: соціальні мережі, інтернет-маркетинг, цифровий маркетинг.

Z. M. ANDRUSHKEVYCH
Khmelnytsky National University

INTERNET-MARKETING IN SOCIAL NETWORKS

The aim of this article is finding out of essence and determination of basic directions of internet-marketing activity in social networks; an acquaintance is with new possibilities of realization of marketing events in network associations. In the article internet-marketing essence is found out in social networks, basic directions of marketing activity are certain in social networks, the features of realization of communication events are outlined in network associations. Realization of the effective internet-marketing in social networks is the important factor of successful advancement of enterprise or commodity at the market it is sent to expansion of target audience, development, improvement and defence of reputation of enterprise through forming of loyalty of consumers to the enterprise. The given theoretical aspects of effective realization of such marketing activity will allow to the progressively adjusted companies successfully to move forward the commodity on home and foreign markets due to the competent use of resources of social medias, such, as information about the wish of consumers, recommendation and taste, competitors and partners, during development, production and realization of new commodity

Keywords: social media, online marketing, digital marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями

В сучасних умовах розвитку інформаційних технологій все більш активно зростає популярність інтернет-мережі, а кількість інтернет-користувачів збільшується щодня. Найбільш популярними інтернет-сайтами, за декілька років свого існування, стали соціальні мережі (Facebook, Twitter і Linkedin в США і Західній Європі, а Вконтакте і Одноклассники в СНД), блоги (LiveJournal, Blogger, Wordpress) та сервіси мікроблогінгу (FriendFeed), а також сайти відео- та фотохостингу (Youtube, Flickr).

Сьогодні на території СНД, де інтернет стає все більш доступним, найбільш успішним і нестандартним шляхом просування будь-якого виду товарів чи послуг є соціальний медіа маркетинг SMM (Social media marketing).

Таким чином, для маркетологів відкриваються нові можливості комунікації та взаємодії з цільовою аудиторією через соціальні мережі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи теорію та практику використання інтернет-маркетингу в процесі господарювання, були проаналізовані наукові результати, що викладені у працях Грищенко О.Ф. [4], Івашової Н.В. [5], Сови В.В. [7], Башинської І.О. [2], Ілляшенка С.М. [6], Баран Р.Я., Романчукевича М.Й., Гнатюк Т.М. [1] та інших науковців. Але необхідно зазначити, що ця тема не отримала систематичного пояснення як у працях зарубіжних, так і вітчизняних учених. Усе це обумовлює необхідність систематизації знань та практичних методів використання інтернет-маркетингу в соціальних мережах.

Постановка завдання. Метою даної статті є з'ясування сутності та визначення основних напрямів діяльності інтернет-маркетингу в соціальних мережах; ознайомлення з новими можливостями здійснення маркетингових заходів у мережевих спільнотах.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій усе більшою популярністю користуються соціальні мережі. За даними Worldometers кількість користувачів інтернет-мережі у світі становить 2,5 мільярда осіб. Більше половини людей, молодших за 30 років, тобто 96% тих, хто народився в період розвитку інтернет-технологій, зареєстровані в соціальних мережах [10]. До того ж кількість зареєстрованих користувачів соціальних мереж невпинно зростає.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [4], 13 мільйонів українців щодня користуються інтернетом, з них 33% населення у віці старше 16 років. За підсумками 2013 року кількість користувачів соціальних мереж в Україні досягла 5,5 мільйонів, що на 20% перевищує аналогічний показник 2012 року. Найбільша кількість користувачів зафіксована в Київській (31,5%) та Одеській області (21,6% від загальної кількості користувачів).

Соціальні мережі: Вконтакте, Однокласники, Facebook, MySpace, Мій Круг, Twitter і багато інших швидкими темпами збирають всередині себе багатомільйонну активну аудиторію інтернет-користувачів, яка, крім інших дій, кожну хвилину може вести бесіди про компанії, їх товари і послуги, ділитися своєю думкою і враженнями.

За результатами дослідження провідних українських аналітичних фірм (GFK Ukraine, InMind, Bigmir) була отримана наступна статистика українських соціальних мереж [2]: ВКонтакте – найбільш популярна соціальна мережа в Україні, близько 24 163 947 українців мають акаунт у цій мережі, що складає 67% зареєстрованих в соціальних мережах; в Однокласниках зареєстровано 63% українських користувачів інтернету; у соціальній мережі Facebook кількість українських користувачів склала 2 010 720 українців.

За таких умов все більше вітчизняних підприємств виділяють в окрему статтю комунікаційного бюджету маркетингову активність у соціальних мережах.

Маркетинг в соціальних мережах (Social media marketing (SMM)) передбачає просування продукту, послуги, компанії чи бренда за рахунок використання соціальних медіа, контент яких створюється та оновлюється зусиллями їх відвідувачів. Останнім часом просування товарів і послуг за допомогою соціальних мереж стає все більш ефективним способом.

Існує два основні напрями маркетингу у соціальних мережах:

– інтернет-магазини розглядають онлайн-спільноти як ефективний канал продажів;

– підвищення репутації бренда та лояльності цільової аудиторії.

У рамках реалізації концепції Social media marketing корпоративний профіль на базі соціальних мереж стає обов'язковим елементом комунікаційного міксу вітчизняних підприємств.

До критеріїв оцінки ефективності корпоративної сторінки у соціальних мережах належить [7]:

– обсяг аудиторії (кількість послідовників «followers» – у мережі Twitter, а також кількість переглядів кожної публікації на корпоративній сторінці у мережі Facebook);

– рівень залучення аудиторії (кількість дискусій, коментарів та рекомендацій: «retweets» у Twitter та «likes» на Facebook);

– якісні характеристики аудиторії (у більшості послідовників заповнені профілі користувачів, серед яких є і лідери думок).

Основні причини частого вибору українськими підприємствами маркетингу в соціальних мережах полягають у тому, що це дозволяє:

– створити й популяризувати джерело оперативної інформації для постійних і потенційних клієнтів;

– стимулювати продажі;

– привернути увагу великої кількості потенційних клієнтів до бренду з чіткою прив'язкою до цільової аудиторії за різними ознакам: віку, статі, інтересам, статусу тощо;

– одержувати зворотний зв'язок від аудиторії й прямо спілкуватися зі своїми клієнтами

– підвищити лояльність споживачів;

– збільшити якісний трафік на корпоративний сайт підприємства тощо.

Маркетинг у соціальних мережах включає в себе безліч методів роботи. Найпопулярніші з них – це побудова спільнот бренду (створення представництв компанії у соціальних медіа), робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендинг, нестандартне SMM-просування, прихований маркетинг, розміщення контекстної реклами, просування підприємства в соціальній мережі тощо.

Найбільш ефективними для просування інноваційних товарів є робота з блогосферою та репутаційний менеджмент, адже ці інструменти з однієї сторони забезпечують підприємство інформацією та дозволяють здійснити зворотній зв'язок зі споживачами, а з іншої сторони дозволяють управляти думкою цільової аудиторії [5].

Прихований або партизанський маркетинг є ефективним інструментом впливу на інформаційне поле і стимулювання продажів. Він полягає в моніторингу та веденні обговорень на форумах про бренд або конкретний товарах. Учасники обговорення розцінюють таку інформацію як повністю незалежну, якій можна довіряти. За допомогою прихованого маркетингу можна підвищити впізнаваність бренду, привернути увагу користувачів до бренду або конкретного товару; стимулювати продажі; нейтралізувати негативні повідомлення про бренд або товар на форумах та інших Web 2.0 ресурсах.

Контекстна реклама в соціальних мережах передбачає створення та розміщення рекламного оголошення з посиланням на: інтернет-сторінки в соціальній мережі; сайт клієнта; групу в соціальній мережі.

Просування підприємства в соціальній мережі полягає у створенні, оформленні, веденні та постійному наповненні інтернет-сторінки; залученні та спілкуванні з користувачами; веденні груп; створенні опитувань та обговорень; пошук відгуків і питань про сайт/бренд в мережі; відповідей на питання; роботі з негативними відгуками, розповсюдження прес-релізів через мережу партнерів.

За аналогією із західними компаніями, які щороку збільшують витрати на просування товарів через соціальні мережі, українські підприємці починають переймати корисний досвід і використовувати SMM-просування.

Соціальні мережі стають більш популярними, ніж інші ресурси, зокрема, традиційні інтернет-медіа. Якщо говорити про результативність просування в соціальних мережах, то можна впевнено сказати, що на таку рекламу споживач звертає більше уваги. Стандартна форма реклами в ЗМІ вже набридла і споживач просто її ігнорує. Найбільш успішна рекламна компанія в соціальній мережі – це реклама, органічно вписана в сценарій процесів і інтегрована в спілкування та інтерфейс.

Ключова особливість роботи з соціальними мережами – це можливість цілеспрямованої роботи з конкретною аудиторією (директ-маркетинг). Цільові групи в соціальних мережах можна розділити: за статтю користувачів, їх доходу, віком, професією. Також є можливість розробити індивідуальний сценарій для бренду, який просувається та підібрати соціальні мережі для роботи з цільовою аудиторією. Наприклад, цілком можливо, що цільова аудиторія концентровано користується сервісом Facebook і навіть не зареєстрована на сайті «Однокласники» і т. п.

Соціальні мережі розглядаються маркетологами та рекламодавцями як принципово нове, незалежне від інших медійне середовище. Такий висновок зробила компанія "MediaPost" на основі досліджень медіапланів за останній рік, проведених Центром досліджень медіа (Center for Media Research) спільно із InsightExpress. У звіті про дослідження говориться, що 57,7% респондентів можливо включили б соціальні медіа у свої медіа плани, а 56,3% збиралися це дійсно зробити. Було опитано 1972 постійних читачів "MediaPost", з яких 1164 мають повноваження планувати і купувати рекламу [3].

Згідно з даними звіту «2012 Social Media Marketing Industry Report» 94% з-поміж 3800 опитаних експертів із маркетингу по всьому світу вважають, що соціальні мережі є ефективною платформою для доведення маркетингових повідомлень до кінцевого споживача. Також 83% опитаних зазначили, що соціальні медіа – важливий інструмент популяризації їх бренда, а 77% маркетологів, із досвідом роботи в соціальних мережах близько 3 або більше років, присвячують більше 6 годин на тиждень соціальному медіа маркетингу, 15% з-поміж усіх опитаних проводять більше 20 годин на тиждень у соціальних мережах [9].

Розподіл переваг соціального медіа маркетингу, згідно з даними звіту «2012 Social Media Marketing Industry Report», має такий вигляд: сприяння розвитку бізнесу (85%), сприяння підвищенню трафіку (69%), забезпечення розуміння ринку (65%), залучення потенційних клієнтів (58%), формування відданих прихильників (58%), рейтинг у пошукових системах (55%), сприяння діловому партнерству (51%), зниження витрат на маркетинг (46%), підвищення продажів (46%) [9].

Слід зазначити, що незважаючи на те, що український інтернет-ринок знаходиться в процесі розвитку, за темпами росту він випереджає всі інші засоби комунікацій. Враховуючи той факт, що інтернет-аудиторія зростає та компанії з різних галузей усвідомлюють привабливість даного медіа каналу, ринок інтернет-маркетингу, а разом з тим і соціального медіа маркетингу, продемонструє значне зростання у найближчі роки. Соціальна мережа є потужним інструментом для виконання поставлених завдань із залучення аудиторії до бренду підприємства, продукту чи послуги.

Для отримання максимальних результатів від розміщення реклами на сайтах соціальних мереж маркетологам слід притримуватись трьох принципів:

– розміщувати рекламне оголошення в контексті відповідної інформації;

– забезпечувати важливу та корисну для користувачів соціальних мереж інформацію;

– активно брати участь у налагодженні взаємодії із користувачами відповідних мереж.

Створення представництва підприємства, зацікавленого в просуванні свого бренду, в соціальній мережі є ефективним способом залучення користувачів мережі в події, що пов'язані з підприємством його інноваціями.

Висновки. Отже, соціальні мережі як рекламоносії мають ряд переваг, таких як цільовий склад аудиторії, висока оперативність управління рекламною кампанією та отримання зворотного зв'язку; більш низька вартість в порівнянні з іншими ЗМІ. Та найбільша перевага соціальних медіа як важеля просування продукту або бренду полягає у величині аудиторії, а також у тому, що більша її частина опинилася в соціальній мережі нещодавно, потрапила в Інтернет саме через соціальні медіа і все ще лояльно відноситься до мережевої реклами. Здійснення ефективного інтернет-маркетингу в соціальних мережах є важливим фактором успішного просування підприємства, бренда чи товару на ринку спрямоване на розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації підприємства через формування лояльності споживачів до підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні стратегій інтернет-маркетингу підприємства в соціальних мережах та визначенні ефективності їх впровадження.

Література

1. Баран Р.Я. Новітні інструменти Інтернет-маркетингу / Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич, Т.М. Гнатюк // Экономика Крыма. – 2010. – № 4 (33). – С. 328–331.

2. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах / І.О. Башинська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 36–41.

3. Вышлинский Г. Как меняется профиль и потребности украинских Интернет-пользователей [Електронний ресурс] / Г. Вышлинский // GfK Ukraine. – Режим доступу : http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.

4. Грищенко О.Ф. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства / О.Ф. Грищенко, А.Д. Нєшева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 86–98.

5. Івашова Н.В. Комунікативний потенціал соціальних мереж в Інтернет-маркетингу / Н.В. Івашкова, М.О. Хижняк // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24–26 квітня 2013 р. ; за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2013. – Т. 4. – С. 136–137.

6. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2. – № 4. – С. 64–74

7. Сова В.В. Маркетинг у соціальних медіа / В.В. Сова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 276–278.

8. 10 неймовірних фактів про соціальні мережі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://korysne.co.ua/10-nejmovirnyh-faktiv-pro-sotsmerezhi/.

9. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. – 42 p.

10. Worldometers: Real time world statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldometers.info/.

References

1. Baran R.Ya. Novitni instrumenty Internet-marketynhu / R.Ya. Baran, M.Y. Romanchukevych, T.M. Hnatiuk // Ekonomika Kryma. – 2010. – № 4 (33). – S. 328-331.

2. Bashynska I.O. Marketynhovi komunikatsii pidpryiemstva u sotsialnykh merezhakh / I.O. Bashynska // Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomika ta menedzhment». – 2012. – Vypusk 9 (34). – Chastyna 1. – S. 36-41.

3. Vyshlynskyi H. Kak meniaetsia profyl y potrebnosty ukraynskykh Ynternet-polzovatelei [Elektronnyi resurs] / H. Vyshlynskyi // GfK Ukraine. – Rezhym dostupu: http://www.gfk.ua/imperia/md/ content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.

4. Hryshchenko O.F. Sotsialnyi media marketynh yak instrument prosuvannia produktu pidpryiemstva / O.F. Hryshchenko, A.D. Niesheva // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2013, №4. – S. 86-98.

5. Ivashova N.V. Komunikatyvnyi potentsial sotsialnykh merezh v Internet-marketynhu / N.V. Ivashkova, M.O. Khyzhniak // Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoi pamiati prof. Balatskoho O.F., m. Sumy, 24-26 kvitnia 2013 r. / Za zah. red. O.V. Prokopenko. – Sumy : SumDU, 2013. – T.4. – S. 136-137.

6. Illiashenko S.M. Suchasni tendentsii zastosuvannia Internet-tekhnolohii u marketynhu / S.M. Illiashenko // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2011. – T. 2, № 4. – S. 64-74

7. Sova V.V. Marketynh u sotsialnykh media / V.V. Sova // Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2011. – № 2. – S. 276-278.

8. 10 neimovirnykh faktiv pro sotsialni merezhi [Elektronnyi resurs] // Entsyklopediia korysnoho. – Rezhym dostupu: http://korysne.co.ua/10-nejmovirnyh-faktiv-pro-sotsmerezhi/.

9. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. – 42 r.

10. Worldometers: Real time world statistics [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.worldometers.info/.

Надійшла 10.02.2014; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 330

Ю. М. МАНУЙЛОВИЧ
Глухівський національний педагогічний університет ім. О. Довженка

УПРАВЛІННЯ ЦІЛЬОВИМИ РИНКАМИ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто підходи до визначення та оцінювання цільових ринків підприємств. Доведено, що маркетингова діяльність підприємств набуває максимальної ефективності при здійсненні управлінських заходів, спрямованих на цільовий ринок. Запропоновано методику, яка здійснюватиме логічне поєднання оцінювання як кількісних, так і якісних параметрів ринку для комплексного визначення цільового ринку підприємства, як основи розробки механізму підвищення його конкурентоспроможності. Зроблено висновок, що при розробці механізму маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності необхідно враховувати особливості і вимоги цільових ринків збуту товарів або послуг даного підприємства.

Ключові слова: цільовий ринок, управління, маркетингове управління, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю.

Y. M. MANUYLOVYCH
Glukhiv National O.Dovzhenko Pedagogical University

MANAGEMENT TARGET MARKET AS A KEY COMPONENT OF THE MECHANISM ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Approaches to the definition and evaluation of target markets businesses. Proved that the marketing activities of enterprises becomes maximum efficiency in the implementation of management measures aimed at the target market. The method that will perform the logical combination of both quantitative evaluation and qualitative parameters of the market for integrated enterprise definition of the target market as the basis for developing a mechanism enhancing its competitiveness. Detailed analysis of the stages of the development process of complex marketing activities under the management of enterprise's competitiveness showed that a key component in this process are phase selection and evaluation of target markets . Since at this stage, the main job of the enterprise , the ultimate aim is profit. Therefore, it is concluded that the development of marketing management mechanism for increasing the competitiveness of enterprises must consider the characteristics and requirements of target markets for goods or services of the company.

Keywords: target market, management, marketing management, competitiveness, competitiveness management.

Постановка проблеми. Основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання таких доходів, розмір яких перевищує суму вкладених коштів, тобто отримання прибутку. В нинішніх, висококонкурентних, умовах господарювання лише стабільна реалізація продукції чи послуг забезпечує можливість існування підприємства. Іншими словами, якщо покупці купують товари і послуги підприємства то воно процвітає, а якщо ні – банкрутує. Тобто, підприємство не може існувати і процвітати без покупців (клієнтів), тому для підприємства їх залучення та утримання є головним завданням.

Покупці, обираючи товари або послуги того або іншого підприємства, безперечно, серед великої розмаїтості виробників і товарів, обирають ті, які найкраще відповідають їх очікуванням або задовольняють їх потреби. Таким чином, лише споживач, під час здійснення покупки, визначає рівень конкурентоспроможності товару. Товар, з одної сторони, може бути виготовлений з дотриманням усіх технологічних вимог, тобто бути якісним з точки зору виробника, проте, це зовсім не означає, що він буде успішно продаватися на ринку, адже даний товар може не відповідати очікуванням або потребам потенційного споживача. Тому, формулюючи рекомендації щодо формування маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, на нашу думку, в першу чергу необхідно зорієнтувати підприємства на забезпечення задоволення потреб покупців та правильне визначення і чітке окреслення цільових ринків, на яких працюватиме підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки методики визначення цільових ринків розглядають у свої працях досить велика кількість науковців. Зарубіжні автори Котлер Ф. [1], Ламбен Жан-Жак [2], О'Шоннессі Дж. [3], Хемел Г. [4] та цілий ряд інших відомих науковців розкривають сутність і методи визначення й формування цільових ринків, здійснюють аналіз прикладів застосування даних методів на практиці. Вітчизняні автори, такі як Войчак А.В. [5], Зозульов О.В. [6], Карпенко Н.В. [7] серед основних методів визначення і досягнення цільового ринку розглядають сегментування і позиціонування, проте ними чітко не визначено рівень взаємоузгодженості та межі застосування даних методів, на що ми звернемо увагу у даному дослідженні.

Метою статті є дослідження можливостей застосування маркетингових методик управління цільовими ринками в рамках розробки механізму підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Маркетингова діяльність підприємств набуває максимальної

ефективності при здійсненні управлінських заходів, спрямованих на цільовий ринок, орієнтованих на сучасну концепцію маркетингу – концепцію ринкової орієнтації. Проте, передумовою цільової ринкової орієнтації для підприємства постають маркетингові принципи, спрямовані на вибір "власного" сегменту ринку і формування з ним довгострокових стосунків. Йдеться про процеси сегментації ринку і позиціонування. Орієнтуючись у своїй діяльності на маркетингову концепцію, підприємство має на меті оволодіти споживачем й надалі завоювати ринок, зайняти лідируючу позицію на ньому. Досягнення таких умов вимагає складної роботи, пов'язаної з кропіткими дослідженнями ринку, виявленням доцільної для подальшої взаємодії групи споживачів і розробкою маркетингових заходів, які дозволять надалі досягти поставленої мети.

Класик маркетингу, Ф. Котлер [1] при виборі цільових ринків робить основний акцент на оцінці сумісності з місією і наявними ресурсами фірми. Ми вважаємо, що використання такого підходу в нинішніх умовах є недоцільним, оскільки в даному випадку поза увагою залишається визначення кількісних показників привабливості цільового ринку.

У своїх працях В. Руделіус [8] зауважує можливість використання товарно-ринкової матриці – інструменту для визначення співвідношення між групами споживачів і пропонованими продуктами (товарами). По горизонталі розташовують різні групи споживачів, які існують на ринку, по вертикалі – товари, які пропонуються для продажу. На перетині обох критеріїв визначають, чи є вказаний ринок для компанії основним або другорядним. Проте цей метод базується тільки на експертних оцінках і тому може містити істотну погрішність.

Ще один із існуючих сучасних підходів ґрунтується на низці критеріїв відбору цільових ринків, серед яких основними можемо визначити [9]:

– оцінка розміру ринку;
– прогнозування зростання ринку;
– визначення конкурентної ситуації на ринку;
– оцінка вартості освоєння ринку;
– визначення сумісності із цілями і ресурсами організації.

Проте, як бачимо, дана методика ґрунтується переважно лише на оцінці кількісних параметрів ринку, залишаючи поза увагою його якісні показники.

На нашу думку, найбільш вдалою буде методика, яка здійснюватиме логічне поєднання оцінювання як кількісних, так і якісних параметрів ринку для комплексного визначення цільового ринку підприємства, як основи розробки механізму підвищення його конкурентоспроможності. Зазначена методика повинна містити послідовність етапів, черговість проведення яких дозволить виробити ефективну систему маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства. Серед основних етапів можна виділити такі:

– визначення цілей та постановка завдань;
– аналіз зовнішнього середовища;
– ринкове сегментування;
– маркетингові дослідження;
– кількісна оцінка попиту у сегментах та його прогноз;
– вибір цільових ринків та оцінка вартості їх освоєння;
– позиціонування підприємства та його продукції;
– комунікативна діяльність.

З позицій розробки механізму маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності промислових підприємств на рисунку 1 представлено етапи процесу розробки комплексу маркетингових заходів в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

Процесний підхід вимагає більш детального розгляду кожного з наведених етапів комплексу маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності промислових підприємств.

1. Визначення цілей та постановка завдань управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства являє собою чітке усвідомлення тих результатів, які з рештою необхідно буде досягнути. На даному етапі необхідно вибудувати перелік зрозумілих усім виконавцям цілей та завдань. Зрозуміло, що поставлені цілі та завдання повинні сприяти якнайшвидшій реалізації комплексу маркетингових заходів в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

2. Аналіз зовнішнього макро- та мікросередовища, особливо на машинобудівних підприємствах, необхідно розпочинати з розуміння того, що навколишній світ уже декілька десятків років розвивається дуже швидкими темпами (навіть криза не стала на заваді): те, що вчора було новим – сьогодні безнадійно застаріває. Ця гра наввипередки з часом створює потребу у великій кількості знань і умінь. Кожне підприємство в таких умовах має обробляти та брати до уваги занадто велику кількість інформації впродовж доби, тижня, місяця, року.

Особливої актуальності останнім часом, в рамках маркетингової орієнтованості, набуває розбудова довготривалих партнерських відносин підприємства практично з усіма його контрагентами.

3. Ринкове сегментування (стратегічна, макро-, мікросегментація) галузі, споживачів та продукції. Перш ніж підприємство зможе задовольнити покупця, йому необхідно зрозуміти потреби останнього.

Відомо, що жодне підприємство не здатне задовольнити усіх покупців на ринку, адже їх надто багато, і усі вони мають різні потреби. Ринок складається з безлічі різноманітних споживачів, товарів і потреб, які маркетолог повинен сформувати в групи (сегменти), що надають кращі можливості для досягнення цілей підприємства. Споживачів об'єднують в групи за різними ознаками:

– географічними (країна, регіон, місто тощо);

– демографічними (стать, вік, рівень доходів, освіта і т.п.);

– психографічними (суспільний клас, спосіб життя тощо);

– поведінковими (мотиви покупок, шукані переваги, інтенсивність споживання і т.д.).

Результатом процесу сегментації ринку є виділення групи покупців, які мають певні схожі ознаки і однаково реагують на набір спонукальних стимулів маркетингу, що склався.

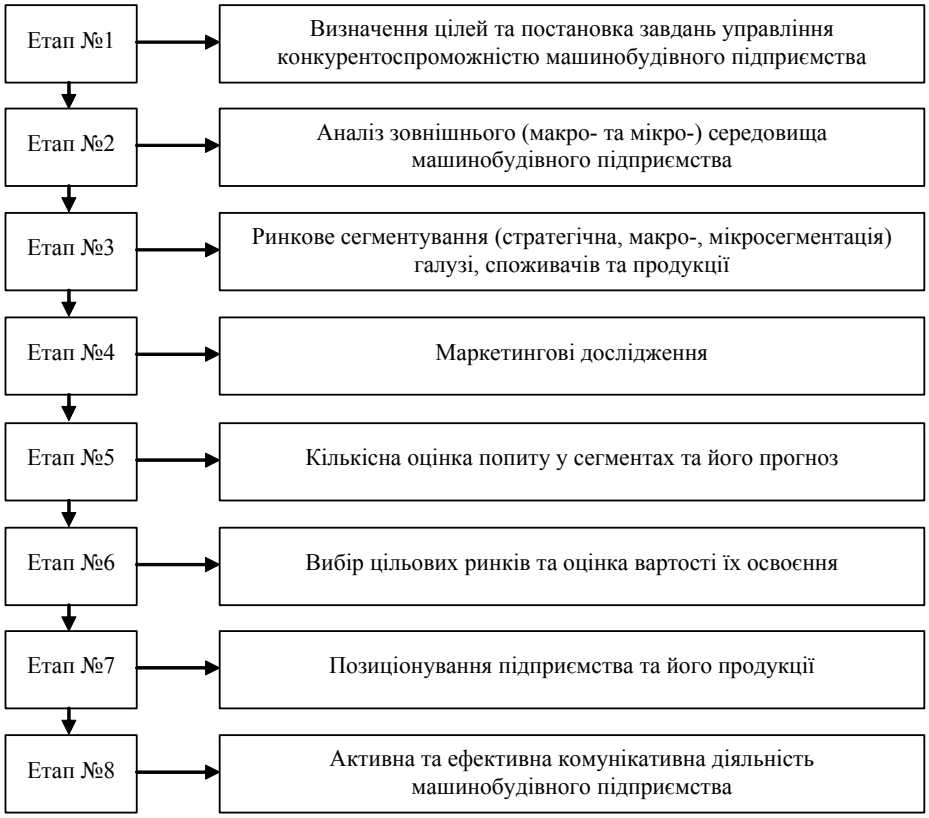


Рис. 1. Процес розробки комплексу маркетингових заходів в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства

4. Маркетингові дослідження. На даному етапі необхідно дослідити не лише кількісні та якісні характеристики обраних груп споживачів. На нашу думку, належну увагу необхідно приділити вивченню забезпеченості системи управління конкурентоспроможності на підприємстві та окреслити напрямки її підвищення.

5. Кількісна оцінка попиту в сегментах та його прогноз. Після того, як компанія виділила сегменти ринку і провела ряд його досліджень, вона повинна здійснити оцінку привабливості кожного і тільки після цього може почати продаж продукції для одного або декількох сегментів. Спочатку компанії треба ретельно оцінити реальну і потенційну місткість ринку і різних його сегментів. Вимірювання і прогнозування попиту має багаторівневий характер. Попит можна виміряти на шести різних рівнях товару (одиниця асортименту товару, категорія товару, асортимент товару, обсяг продажів компанії, обсяг продажів галузі, загальний обсяг продажів), на п'яти просторових рівнях (споживач, область, країна, регіон, світовий ринок), на трьох тимчасових рівнях (короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий).

6. Вибір цільових ринків та оцінка вартості їх освоєння. Розглядаючи і аналізуючи ринковий попит, маркетинг оперує поняттям ринку як сукупності усіх покупців певного товару або послуги як реальних, так і потенційних. Обсяг ринку залежить від кількості покупців, здатних реагувати на ті або інші пропозиції продавців. Таким чином, в усій сукупності покупців можна виділити потенційний ринок або, іншими словами, споживачів, які виявляють цікавість до певного товару. В свою чергу, потенційний ринок можна поділити на такі види:

– доступний ринок – сукупність покупців, що цікавляться, мають доступ до товару або послуги;

– кваліфікований ринок – сукупність покупців, що цікавляться, мають дохід, доступ і право до товару;

– цільовий ринок – частина кваліфікованого ринку, на який фірма вирішила спрямувати свій маркетинг;

– освоєний ринок – сукупність покупців, які вже придбали товар або послугу.

Компанію цікавить тільки цільовий ринок. Для оцінки кількості покупців на цільовому ринку також використовуються методи маркетингових досліджень, серед яких найпопулярніші наступні:

– опитування покупців цільового ринку;

– моделювання ринку;

– прогнозування попиту;

– опитування торговельного персоналу;

– експертні оцінки.

Опитування споживачів дозволяє отримати точні результати, але вимагає істотних витрат часу і коштів. Тому, якщо компанія не має можливості витратити на дослідження цільового ринку значні фінансові ресурси, краще скористатися методом опитування торговельного персоналу. За своєю репрезентативністю він, звичайно, поступається опитуванню покупців, але все-таки є досить детальним.

Моделювання і прогнозування ринку можуть використовуватися тоді, коли вже напрацьована значна база досліджень споживачів за минулі періоди. У такому разі, ґрунтуючись на тенденції попередніх років, роблять припущення про зміни на ринку в майбутньому.

Експертні оцінки є найменш точним методом і можуть використовуватися лише для попередньої оцінки розмірів цільового ринку.

Якщо прогноз оцінки попиту ринку виявився сприятливим, то компанія переходить до наступного етапу – відбору цільових ринків. Невелика компанія може претендувати на один або декілька специфічних сегментів. Така стратегія обмежує обсяг продажів, але може виявитися дуже прибутковою. Інша компанія може обслуговувати декілька близьких за конкретними ознаками сегментів. Велика компанія здатна запропонувати повний набір товарів для більшості або усіх існуючих сегментів ринку.

Після відбору цільових ринків за рівнем можливого попиту слід оцінити вартість їх освоєння і сумісності з цілями і ресурсами організації. Завоювання ринків – це процес, який вимагає значних капіталовкладень, і компанія повинна чітко визначитися з необхідними ресурсами і джерелами їх залучення. Також треба звернути увагу на те, що можливі зміни в устаткуванні, технології, відповідно, і в кваліфікації працівників і т.п. Усі вказані зміни можуть бути непосильними для компанії або зажадати значних змін в загальній стратегії фірми. Виходячи з цього, підприємство приймає рішення про доцільність вибору і виходу на наведені вище цільові ринки.

7. Позиціонування підприємства та його продукції. Після остаточного визначення і відбору цільових ринків настає етап позиціонування підприємства та його товарів і послуг на них. Позиція товару – це місце, яке, на думку покупця, займає цей товар серед аналогічних товарів. Позиціонування товару на ринку – це комплекс заходів, завдяки яким цей товар займає, власне, відмінне від інших і вигідне для компанії місце по відношенню конкуруючого товару. Ще більш важливим аспектом є пошук відповідного місця для самого підприємства. Особливу увагу в даному випадку необхідно приділяти брендингу – як товарних марок, які випускає підприємство, так і бренду самого виробника даних товарних марок.

8. Активна та ефективна комунікативна діяльність машинобудівного підприємства є запорукою вдалого позиціонування підприємства та його продукції на цільовому ринку. Налагоджуючи комунікативну діяльність, в сучасних умовах необхідно використовувати як традиційні елементи комплексу маркетингових комунікацій, так звані ATL-комунікації, так і новітні методи просування – BTL-комунікації.

Висновок. Таким чином, докладний аналіз етапів процесу розробки комплексу маркетингових заходів в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства показав, що ключовою складовою в даному процесі виступає етап вибору та оцінки цільових ринків. Оскільки на даному етапі відбувається основна робота підприємства, кінцева мета якої полягає в отриманні прибутку.

Саме тому, при розробці механізму маркетингового управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати особливості і вимоги цільових ринків збуту товарів або послуг даного підприємства.

Література

1. Котлер Ф. Основы марктеинга / Ф. Котлер ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1999. – 736 с.

2. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Жан-Жак Ламбен ; [пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова]. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.

3. О'Шоннесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шоннесси ; [пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской]. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с.

4. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; [пер. с англ. Л. Круглова-Морозова]. – СПб. : Питер, 2005. – 381 с.

5. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : [підручник] / Войчак А.В. – К. : КНЕУ, 2009. – 328 с.

6. Зозульов О.В. Ринкове позиціювання: з чого починається створення успішних брендів / О.В. Зозульов, Н.Л. Писаренко. – К. : Знання-Прес, 2004. – 199 с.

7. Карпенко Н.В. Інноваційні підходи до вибору методів та послідовності процесу сегментації ринку / Н.В. Карпенко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції, 1-2 жовтня 2009 р. – Суми, СумДУ : Видавничо-виробниче підприємство "Мрія-1" ТОВ. – С. 92–93.

8. Маркетинг : підручник / [В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін.]. – 4-е вид. – К. : НМЦ "Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2009. – 648 с.

9. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.

References

1. Kotler F. Osnovy marktinha / F. Kotler : per. s anhl. – M. : Prohress, 1999. – 736 s.

2. Lamben Zhan-Zhak. Menedzhment, orientirovannyi na rynok / Zhan-Zhak Lamben ; per. s anhl. pod red. V.B. Kolchanova. – SPb. : Pyter, 2005. – 800 s.

3. O'Shonnessy Dzh. Konkurentnyi marketinh: stratehicheskyi podkhod / Dzh. O'Shonnessy ; per. s anhl. pod red. D.O. Yampolskoi. – SPb. : Pyter, 2002. – 864 s.

4. Stratehicheskaia hibkost / H. Khemel, K. Prakhalad, H. Tomas, D. O'Nyl ; per. s anhl. L. Kruhlova-Morozova. – SPb. : Pyter, 2005. – 381 s.

5. Voichak A.V. Marketynhovyi menedzhment : pidruchnyk / A.V. Voichak. – K. : KNEU, 2009. – 328 s.

6. Zozulov O.V. Rynkove pozytsiiuvannia: z choho pochynaietsia stvorennia uspishnykh brendiv / O.V. Zozulov, N.L. Pysarenko. – K. : Znannia-Pres, 2004. – 199 s.

7. Karpenko N.V. Innovatsiini pidkhody do vyboru metodiv ta poslidovnosti protsesu sehmentatsii rynku / N.V. Karpenko // Marketynh innovatsii i innovatsii v marketynhu : Materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 1-2 zhovtnia 2009 r. – Sumy, SumDU : Vydavnycho-vyrobnyche pidpryiemstvo "Mriia-1" TOV. – S. 92-93.

8. Marketynh: Pidruchnyk / V. Rudelius, O.M. Azarian, N.O. Babenko ta in. – 4-te vydannia. K: NMTs "Konsortsium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini", 2009. – 648 s.

9. Harkavenko S.S. Marketynh. Pidruchnyk. / S.S. Harkavenko. – K.: Libra, 2002. – 712 s.

Надійшла 01.03.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 334.784

В. В. ЛУЦЯК, Н. О. ТЕРЕЗ
Вінницький торгівельно-економічний інститут

ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ МАЛИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ. АСПЕКТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У даній науковій роботі висвітлено недолік відсутності єдиної системи характеристик структури малого виробничого підприємства, в якому здійснення та планування маркетингової діяльності на сьогоднішній день не надано. Для дослідження проблем маркетингової діяльності малих підприємств ми, в першу чергу, виділимо класифікаційні ознаки, які визначають загальний стан та ступінь розвитку маркетингової діяльності в малих підприємствах. В зв'язку з поставленою задачею, важливим є визначити сутність маркетингової діяльності підприємства та більш детально розглянути прийняті в світі і Україні класифікаційні системи.

Ключові слова: малі підприємства, маркетинг, маркетингова діяльність, системи класифікацій, комплекс маркетингу, сфера діяльності, форма організації.

V. V. LUCYAK, N. O. TERES
Vinnitsa Trade and Economic Institute

THE CLASSIFICATION SMALL MANUFACTURING COMPANIES. ASPECT OF MARKETING ACTIVITY

In this research work highlights the lack of lack of a unified structure characteristics of small manufacturing enterprises in which the implementation and planning of marketing activities to date not provided. To study the problems of marketing of small businesses we first select the classification criteria that determine the overall condition and extent of marketing activities in small enterprises. Due to the task, it is important to determine the nature of marketing of the company and a detailed view taken in the world and Ukraine classification system.

Keywords: small business marketing, marketing, system classifications marketing mix, scope, form of organization.

Історичний розвиток підприємництва характеризується різноманітністю форм його організації, що знаходяться у стані безперервних змін і перетворень. Залежно від аспектів соціально-економічної діяльності типологія підприємства може ґрунтуватися на різних критеріях [5, 9, 4, 7, 11] – розмірі, формі організації, формі власності, сфері діяльності, типі ринкової поведінки та ін.

Слід зауважити, що існуючі системи класифікації форм підприємництва в першу чергу відрізняються метою та відповідними критеріальними ознаками, що дозволяють вирішити конкретні завдання з моніторингу та аналізу підприємницької діяльності. Недоліком такого підходу є значне спрощення та формалізація явищ та процесів, що характеризують стан підприємства. Єдиної системної характеристики структури малого виробничого підприємства для аналізу процесів планування та здійснення

в ньому маркетингової діяльності на сьогоднішній день не надано. Одним із шляхів вирішення даної проблеми може бути комплексний опис малого підприємства за різними класифікаційними ознаками при прийнятті за основу критерій розміру.

Метою даної роботи є здійснення комплексної класифікації малих підприємств на основі сукупності ознак з метою подальшого аналізу маркетингової діяльності.

В роботі як основні використані загальні методи сучасної раціональної епістемології. Отримані результати обґрунтовані на основі використання фундаментальних принципів діалектики. Для визначення змісту понять використано метод морфологічного аналізу. Результати узагальнені на основі використання методів синтезу. При виділенні об'єкта та предмета дослідження використано метод наукової абстракції. Основні дослідження проведені із використанням елементів системного аналізу, зокрема принципові положення методу аналізу ієрархій.

Для дослідження проблем маркетингової діяльності малих виробничих підприємств необхідно в першу чергу виділити ідентифікаційні ознаки, що дозволять визначати загальний стан, ступінь складності та особливості організації маркетингу на вибраному об'єкті. Після цього слід здійснити предметний опис основних класифікацій та узагальнити їх у вигляді моделі.

В зв'язку з поставленою задачею, важливим є визначити сутність маркетингової діяльності підприємства та більш детально розглянути прийняті в світі і Україні класифікаційні системи.

Сутнісну характеристику маркетингової діяльності можна отримати через аналіз форм прояву, що узагальнимо у вигляді функцій, а також, через з'ясування змісту маркетингової діяльності підприємства.

Такі відомі вчені як Борден (1964), Фрей (1956), Штаудт та Тейлор (1965) складові комплексу маркетингу представляли у вигляді дій, процесів або функцій [20]. Розвиток поглядів на зміст маркетингового комплексу зробив можливим виділення безлічі окремих його елементів, що характеризують маркетинг з різних точок зору [13, 16, 14, 18, 19]. В загальному вигляді, комплекс маркетингу – це набір функціональних чинників маркетингу, які підприємство використовує для досягнення бажаної реакції цільового ринку. Фундаментальною класифікацією основних елементів комплексу маркетингу вважаються виділені Річардом МакКарті 4Р: товар (Product), ціна (Price), місце (Place), просування (Promotion) [17]. Дані складові елементи визначають основні функції маркетингу:

– управління товаром (створення нового товару, формування товарного асортименту, диверсифікація товару та ін.);

– управління ціною (утворення ціни на новий товар, зміна ціни у відповідності до стадії життєвого циклу товару, диференціація цін по ринках збуту та ін.);

– управління збутом (створення каналів розподілу, пошук посередників, маркетинг-логістика та ін.);

– управління просуванням (використання маркетингових комунікацій, створення рекламних компаній, забезпечення сталих зв'язків з громадськістю, створення та управління брендом, організація та проведення заходів із стимулювання збуту та ін.).

Маркетингова діяльність є ширшою за функції самого маркетингу. Враховуючи її практичне спрямування, можна сформулювати такі основні завдання виконання яких забезпечує реалізацію основних маркетингових функцій під час управління підприємницькою діяльністю:

– систематичний збір, обробка, зберігання, аналіз інформації про зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства;

– прийняття управлінських рішень щодо вибору ринку та продукту;

– розробка плану маркетингу;

– формування та реалізація комплексу маркетингу відповідно до цілей і завдань підприємства.

Узагальнюючи представлені погляди дослідників даної проблеми, можна сформулювати таке визначення маркетингової діяльності підприємства – це соціальний і управлінський процес спрямований на досягнення відділом маркетингу поставлених перед ним цілей шляхом прийняття обґрунтованих рішень що до планування діяльності та реалізації комплексу маркетингу на підприємстві. Обґрунтованими рішеннями вважаються такі, що приймаються на основі систематичного збору та аналізу маркетингової інформації про стан ринку, про потреби споживачів. Таким чином, в загальному вигляді зміст маркетингової діяльності полягає в узгодженні потреб ринку та можливостей підприємства.

Перелічені особливості маркетингової діяльності підприємства пов'язані із формами її організації на підприємстві, та можуть бути використані як критерії класифікації підприємств з метою системного опису процесів та явищ, що пов'язані із плануванням та реалізацією маркетингових функції:

– сфера діяльності;

– форма організації;

– характеристика інформаційної системи підприємства;

– форма звітності та подання внутрішньої інформації у підприємстві;

– характеристика спеціальних ознак підприємства.

«Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої

господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським Кодексом України та іншими законами.» [1]

Сфера діяльності

Традиційний розподіл підприємств за сферами господарської діяльності достатньо вивчений та вичерпно викладений в роботах багатьох вітчизняних авторів. Наприклад Мацибора В.І. розрізняє наступні види [8].

Виробниче підприємництво – це підприємництво, спрямоване на виготовлення різноманітної продукції, виконання робіт і надання послуг для споживачів. Цей вид підприємництва можна назвати провідним, бо від нього безпосередньо залежить рівень розвитку економіки та добробут населення країни.

Наукове підприємництво – підприємництво, що виступає перед виробничою стадією виробництва і реалізується у діяльності венчурних (ризикових) підприємств. Вони працюють над втіленням у виробництво нової ідеї чи проекту і спеціалізуються на проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Ризикові підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують відсотки по них. Проте інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані ноу-хау, інновації та засновницький прибуток від діяльності ризикових підприємств у разі їхнього успіху. Середній прибуток на венчурний капітал у розвинутих країнах приблизно у два рази перевищує середній прибуток промислових компаній.

Венчурні (ризикові) підприємства засновуються великими компаніями, банками, страховими компаніями і таким шляхом вони використовують підприємницький талант дрібних бізнесменів, їхню енергію і творчу ініціативу, а також частково перекладають на них ризик нововведень.

Комерційне підприємництво – діяльність щодо купівлі-продажу товарів і послуг. Такою діяльністю займаються передусім торговельні організації та різні посередники.

Фінансове підприємництво – діяльність щодо купівлі-продажу грошей, валюти і цінних паперів. Такою діяльністю займаються комерційні банки, фондові біржі, інвестиційні фонди та ін.

Страхове підприємництво – діяльність щодо страхування ризиків та відшкодування витрат. Цей вид діяльності здійснюють страхові компанії та інші організації.

Консалтингове підприємництво – діяльність щодо надання послуг з інформаційної підтримки діяльності підприємств інших видів, включає такі види послуг, як інформаційні, консультативні, маркетингові.

Для характеристики функції інноваційності підприємницької діяльності та врахування особливостей інноваційної діяльності для малих виробничих підприємств пропонується використовувати класифікацію запроваджену Варналієм З. та Жуком В. Основу їх класифікації становлять критерії періодичності та мети здійснення інноваційної діяльності.

Традиційні малі фірми, що функціонують у сферах «старої» індустріальної економіки, та під тиском ринкової конкуренції змушені вдатися до ситуативного чи періодичного оновлення технологічних процесів та принципів організації власної діяльності.

Науково-дослідні малі фірми, які професійно займаються діяльністю у сфері досліджень та розробок на замовлення ринкових агентів або державних установ. До таких структур, зокрема, належать приватні науково-дослідні фірми, інститути, лабораторії, що діють на комерційній основі та відповідають законодавчо встановленим критеріям належності до сектору малого підприємництва. Значна частина малих фірм цього прошарку працює на замовлення великого бізнесу і є головним постачальником новаторських ідей для оновлення великого виробництва;

Інноваційно-орієнтовані малі фірми, до яких належать новостворені малі фірми, діяльність яких зосереджена на реалізації оригінальної, у більшості випадків власної новаторської ідеї. Діяльність з комерціалізації та використання інновацій є єдиною стратегічною лінією цих фірм, від успішності якої повністю залежать перспективи їх діяльності. Роль в інноваційному процесі цього прошарку малих фірм є виключно важливою, адже вона полягає у винайденні радикальної інноваційної ідеї і здійсненні повного циклу її практичної реалізації [4, 7].

Форма організації

Господарський Кодекс України, Система національних рахунків та інші нормативні документи в Україні визначають форми організації підприємницької діяльності на основі різних показників. До найбільш поширених можна віднести класифікації на основі розміру (за чисельністю працюючих та валовим доходом), форми власності, способу утворення статутного капіталу.

Для уніфікації організації ведення статистичного обліку в Україні запроваджено систему національних рахунків, що розглядає економічну діяльність як сукупність операцій економічних суб'єктів або інституційних одиниць.

Наприклад, класифікатор секторів економіки використовується для вивчення та аналізу потоків доходів і витрат, зміни активів і пасивів підприємства. В даній системі об’єктами класифікації є господарські одиниці національної економіки, які здійснюють операції в галузі виробництва, розподілу, перерозподілу і використання [3]. З позицій інституційного підходу до опису суспільно-економічних процесів сектор економіки розглядається як сукупність інституційних одиниць або господарських одиниць,

які мають схожі інтереси, функції і джерела фінансування, які обумовлюють їхню схожу економічну поведінку.

Для аналізу маркетингової діяльності підприємства доцільно розглянути ознаки підприємства, як інституційної одиниці, що визначені системою національних рахунків:

– право власності на ресурси, здатність обмінюватися даним правом з іншими інституційними одиницями;

– здатність до прийняття самостійних економічних рішень та прийняття участі в економічній діяльності, здатність несення відповідальності та звітування у відповідності до діючого законодавства;

– здатність діяти за зобов'язаннями та укладати угоди;

– ведення бухгалтерського обліку.

Згідно з Системою національних рахунків, інституційна одиниця, що розглядається в ролі виробника, може бути визначена як підприємство. Оскільки, інституційні одиниці поділяються на дві великі групи, то підприємство може мати дві найбільш загальні форми [3]:

– фізична особа підприємець або їх групи у формі домашніх господарств;

– юридична особа чи соціальна одиниця, існування яких визнається законом або суспільством, незалежно від того, які особи або суб'єкти можуть володіти ними чи контролювати їх.

Основними видами підприємств, як інституційних одиниць, що виступають виробниками благ, є корпорації, квазікорпорації, некомерційні організації та державні бюджетні установи. Виробниками товарів і послуг також можуть бути некорпоративні підприємства.

У ринковій економіці корпорації вважаються основною інституційною формою підприємництва.

Корпорації – це інституційні одиниці у формі юридичних осіб, що виконують завдання ринкового виробництва товарів та послуг і мають за мету отримання приросту чистого капіталу для своїх власників.

Корпорації виступають як підприємства-виробники і не несуть витрат на кінцеве споживання в інтересах задоволення індивідуальних потреб чи бажань членів домашніх господарств. СНР ООН зауважує, що фінансування таких витрат корпораціями відбувається опосередковано через оплату праці найманої робочої сили, соціальні відрахування, надання послуг своїм робітникам безплатно або за пільговими цінами. В обліку безпосереднє списання витрат на кінцеве споживання, відноситься до домашніх господарств.

Капітал корпорації є колективною власністю, а самі корпоративні підприємства діють як акціонерні товариства, господарські товариства з обмеженою відповідальністю, кооперативи, відповідальність засновників яких обмежена сумою належних їм акцій чи пайових внесків.

Квазікорпорації – це некорпоративні підприємства (такі, що належать одному власнику), поведінка яких ідентична поведінці корпорацій. В таких підприємствах ведеться самостійний облік результатів діяльності за повним набором рахунків, що давав би можливість повністю визначати потоки доходів і капіталу між підприємством та власником. Продукція квазікорпорацій реалізується за ринковими цінами. Як юридичні особи, квазікорпорації мають самостійність щодо управління виробництвом і використання ресурсів. В статистиці та обліку квазікорпорації приєднуються до корпорацій. Прикладами квазікорпорацій є:

1) підприємства у державній чи одноосібній приватній власності;

2) резидентні філії іноземних фірм.

Некорпоративні підприємства, котрі не мають такої самостійності як квазікорпорації, розглядаються як складова частина відповідних інституційних одиниць, до яких вони належать.

Некорпоративні підприємства, крім квазікорпорацій, поділяються на 2 групи:

1. некорпоративні підприємства, власниками яких є органи державного управління (наприклад, друкарні державних закладів масової інформації);

2. некорпоративні підприємства, власниками яких є домашні господарства, а саме:

a) підприємницька діяльність громадян без статусу юридичної особи (як зареєстрованих, так і незареєстрованих у ролі індивідуального підприємця);

b) селянське (фермерське) господарство, яке здійснюється без статусу юридичної особи;

c) особисте допоміжне господарство [3, 10].

Некорпоративні підприємства, які не є квазікорпораціями, характеризуються юридичною та економічною невіддільністю від споживчої або домогосподарської діяльності власників. Вказані підприємства діють або при домашніх господарствах, або як ринкові заклади органів державного управління та неринкових некомерційних організацій, які на платній основі можуть виконують роботу для сторонніх суб'єктів.

Домашні господарства розглядаються як споживачі та як учасники виробничої діяльності. Виробнича діяльність може здійснюватись на основі двох форм:

– поставки робочої сили для різних типів інституційних одиниць;

– безпосередньої зайнятості на власних некорпоративних підприємствах без утворення юридичної особи.

Домашні господарства в ролі інституційних одиниць визначаються як невеликі групи людей, що живуть в одному й тому ж помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно

споживають певні типи продуктів та послуг [3].

З метою встановлення правового режиму власності та визначення правових форм реалізації права власності у сфері господарювання розроблена спеціальна класифікація суб'єктів господарювання, що відноситься до Господарського Кодексу України (ГКУ).

Згідно з ГКУ виділяють такі класифікаційні ознаки: форму власності, спосіб заснування та формування статутного капіталу для всіх видів підприємств та порядок заснування і організаційно-правові форми для об'єднань підприємств (рис. 1).

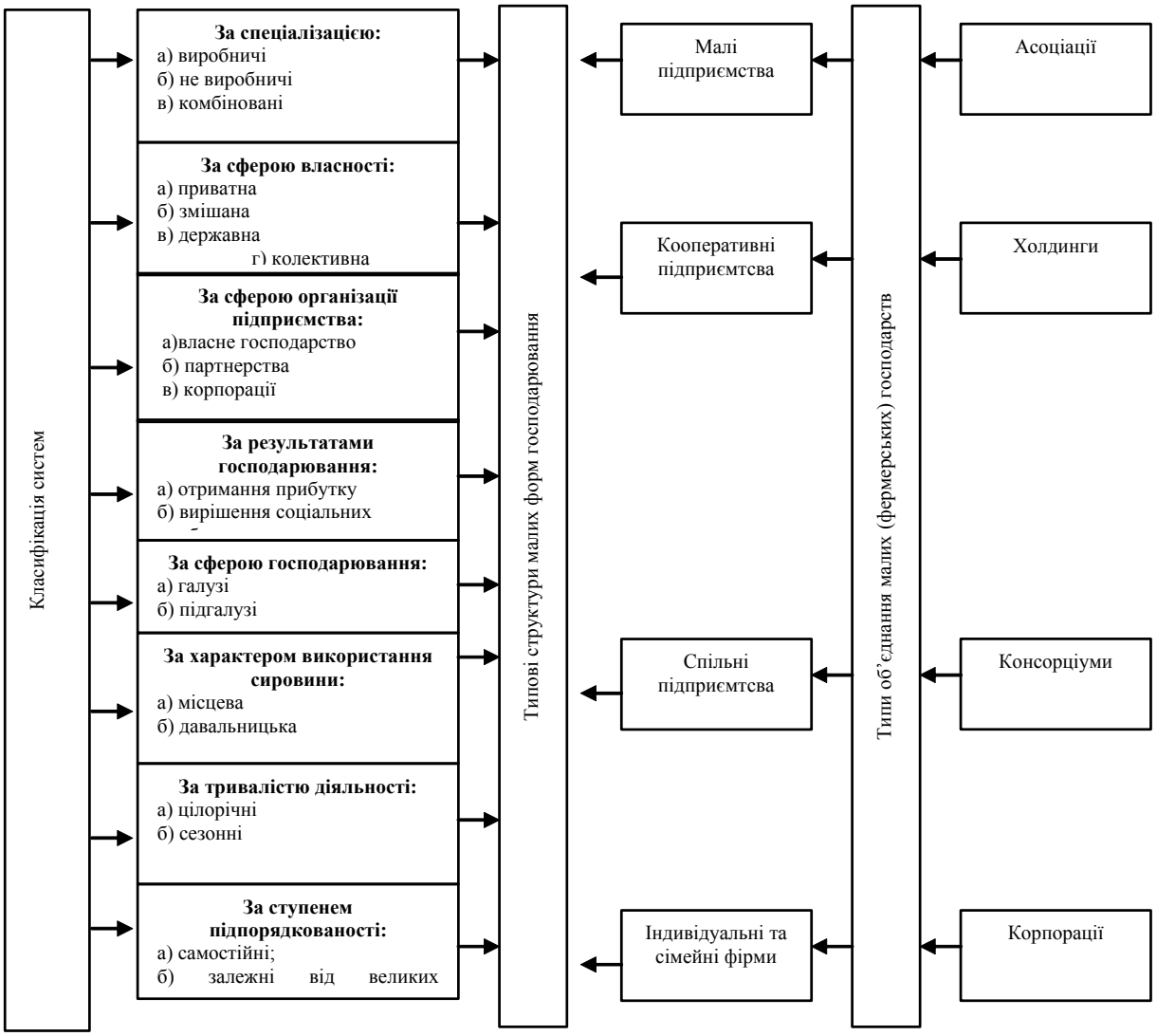


Рис.1. Класифікація малих форм господарювання

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід

від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Все різноманіття цих організаційних форм підприємства Градов А.П. пропонує звести до обмеженої кількості категорій, що відбивають особливості прав власності в підприємстві та принципи розподілу доходу [6]:

1) індивідуальні приватні підприємства – володіння капіталом, розпорядження їм, розподіл доходу зосереджений у руках одного підприємця, що реалізує всі функції підприємницької діяльності;

2) пайові приватні підприємства (кооперативи) – власниками капіталу є група підприємців, що у різних формах здійснює розпорядницькі й розподільні функції (різні форми спілок, товариств і т.п.);

3) акціонерні компанії різних видів – формують капітал шляхом залучення капіталу акціонерів, що, в свою чергу, беруть участь у розпорядженні цим капіталом і розподілі доходів акціонерної компанії;

4) державні підприємства – власником є держава, що здійснює розпорядницькі функції й встановлює правила розподілу доходу;

5) змішані підприємства – формують капітал за рахунок участі на пайовій основі державних, вітчизняних або іноземних інвесторів. Розпорядницькі й розподільні функції регламентуються відповідною угодою (уставом) і спеціальним законодавством;

6) наднаціональні (транснаціональні) компанії – формують капітал, здійснюють розпорядницькі й розподільні функції відповідно до законодавчих і нормативних актів, що видані органами економічних або політичних союзів держав (наприклад, Європейським союзом).

Вид інформаційної системи підприємства

Не залежно від форми організації маркетингу на підприємстві, менеджерам з маркетингу потрібно багато інформації для виконання поставлених перед ними завдань із задоволення потреб клієнтів. Тим не менш, незважаючи на зростаючий рівень забезпечення інформацією, менеджерам часто не вистачає необхідної інформації або ж вони мають занадто багато зайвої і не потрібної інформації.

Інформаційну підтримку менеджера при виконанні кожної його функції (планування, організація, координація, прийняття рішень, контроль) забезпечує маркетингова інформаційна система (МІС). МІС покликана об'єднати розрізнений набір даних у когерентну сукупність інформації. МІС також містять методи інтерпретації даної інформації.

Маркетингова інформаційна система має складну структуру до складу якої входять підсистеми.

Внутрішня система запису, яка реєструє поточні дані з продажів, витрати, запаси, грошові потоки, а також дебіторську та кредиторську заборгованість. Для обліку внутрішньої інформації використовують сучасні комп'ютерні системи і програмне забезпечення.

Система маркетингової розвідки, забезпечує менеджерів з маркетингу повсякденною інформацією про події в зовнішньому маркетинговому середовищі. Дана підсистема характеризується науковими методами, творчістю, різноманітними методологіями, розробкою моделей, а також визначає співвідношення витрат на інформацію та переваг від її використання або встановлює цінність інформації.

Маркетингові дослідження, включають в себе збір інформації, яка має відношення до конкретної маркетингової проблеми підприємства. Процес маркетингових досліджень складається з п'яти основних етапів [15]: визначення проблеми і цілей дослідження; розробка плану досліджень; збір інформації; аналіз інформації; представлення результатів.

Система підтримки маркетингових рішень (MDSS – Marketing decisions support system), яка складається із статистичних і директивних інструментів надання допомоги керівникам у прийнятті ефективних маркетингових рішень. MDSS представляє собою впорядковану сукупність даних, систем, інструментів і методів на основі підтримки програмного і апаратного забезпечення. Використовуючи програмне забезпечення і моделі прийняття рішень маркетингової системи з підтримки прийняття рішень, організація збирає та інтерпретує відповідну інформацію від суб'єктів ринкових відносин і з навколишнього середовища та ставить її в основу маркетингових дій. MDSS фахівці використовують описові моделі або моделі рішень, словесні, графічні або математичні моделі, для здійснення аналізу при виконанні широкого спектру маркетингових завдань [15, 12].

Форма звітності та подання інформації на підприємстві.

Зміст та якість зовнішньої інформації визначається інституційним середовищем в межах якого утворюється інформаційна структура. Найбільшого значення на сьогоднішній день набули такі державні інститути та джерела інформації як: державні органи статистики; державні і місцеві органи влади; статистичні звіти та видання державних установ; органи господарського самоврядування. Крім цього, джерелами якісної зовнішньої інформації можуть бути наукові видання, періодика. Основним критерієм для вибору джерела інформації, що визначає і її рівень достовірності і повноту , повинен бути критерій незалежності джерела подання інформації, що означає неупередженість, відсутність викривлення та підлогу.

Бухгалтерський баланс є джерелом інформації про фінансовий стан підприємства на певну дату, що представлена у формі зведеної таблиці економічних показників господарської діяльності у грошовому виразі. Дана інформація використовується для обґрунтування управлінських рішень, оцінки їх економічної ефективності та фінансових ризиків.

Загальні принципи побудови та змісту статей балансу визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Звіт про фінансові результати є звітом про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Це одна з основних форм бухгалтерської звітності (форма № 2), яка характеризує фінансові результати діяльності організації за звітний період і містить дані про доходи, витрати і фінансові результати в сумі наростаючим підсумком з початку року до звітної дати. У формі № 2 відображається величина балансового прибутку або збитку і окремі складові цього показника.

Звіт про рух грошових коштів – це звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Звіт складається на підставі балансу, звіту про фінансові результати, а також аналітичних даних до відповідних облікових регістрів.

Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) – офіційний документ, засвідчений підписом та печаткою аудитора (аудиторської фірми), який складається в установленому порядку за наслідками проведення аудиту і містить висновок стосовно достовірності звітності, повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності.

Національним положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. В Національному положенні, згідно з принципами бухгалтерського обліку ведеться облік різних видів діяльності підприємства (фінансова діяльність, основна діяльність, інвестиційна діяльність, операційна діяльність, звичайна діяльність) результати якої відображаються конкретними економічними показниками у відповідних звітах (фінансова звітність і примітки до фінансової звітності: звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал).

Характеристика підприємства – маркетинговий аспект

Організація маркетингової діяльності на підприємстві суттєво залежить від типу їх ринкової поведінки. Відомий розподіл підприємств за цією ознакою.

Підприємницька фірма. Звичайним для неї є об'єднання функцій управління і власності і націленість на максимізацію прибутку.

Капіталістична фірма належить багатьом власникам капіталу, підприємство, що має складну організаційну структуру.

Самоврядна фірма представляє собою підприємство, що належить колективу працівників.

Державна фірма зазвичай трактується як фірма, що належить державі.

Директорська фірма. Такі фірми характеризуються розмитістю прав власності і орієнтовані на максимізацію вигод що одержують менеджери.

В залежності від суб’єкта можна виділити такі підходи до здійснення маркетингової діяльності на підприємствах.

Ряд маркетингових функцій виконують за сумісництвом інші підрозділи підприємства. Використовують малі підприємства та підприємства із відносно малими прибутками.

Маркетингову діяльність підприємства здійснює спеціалізований посередник, що виконує всі стратегічні та тактичні маркетингові функції. Використовують невеликі галузеві підприємства, що об’єднані в асоціації з маркетингу.

Під час розв’язку маркетингових задач використовують спеціалізовані маркетингові компанії, що здійснюють консалтингові послуги (проведення рекламних кампаній, маркетингових досліджень) та мають необхідних спеціалістів. Такий підхід використовують крупні підприємства, що орієнтовані на ринок товарів народного споживання та такі, що здійснюють операції на багатьох національних або регіональних ринках.

У підприємствах, як правило, використовують один з ключових принципів побудови та організації маркетингової служби.

Функціональний – підрозділи всередині маркетингової служби створюються у відповідності з функціями маркетингової діяльності (дослідження, реклама, збут, розробка товарів, зв’язки з громадськістю). Таку структуру впроваджено на більшості підприємств пострадянського простору.

Матричний (дивізійний) – всі відділи виконують однакові функції але розділені за якоюсь ознакою (регіональною, сегментною, товарною). Такий принцип може бути реалізований лише великими корпоративними підприємствами, що діють на різних ринках з диференційованою продукцією.

Проблемний – тимчасово, для вирішення проблеми, що виникла, формується адміністративна група спеціалістів різних професій. Найбільш прийнятний з практичної точки зору принцип для малих підприємств, що мають обмежені ресурси.

Що до організації маркетингової діяльності в напрямку проведення маркетингових досліджень можна виділити власні організаційні форми проведення маркетингових досліджень підприємства:

– відділ маркетингу, до складу якого входять спеціалізовані підрозділи маркетингових досліджень;

– відділи маркетингових досліджень ринку;

– проблемні ради на рівні вищого керівництва підприємством;

– тимчасові консультативні групи на рівні середнього менеджменту;

– венчурні групи (для відпрацювання проектів, які мають високий рівень ризику щодо досягнення бажаних цілей).

До методів збору інформації в ході маркетингових досліджень також слід віднести формальні та не формальні процедури отримання інформації з книг, газет, публікацій торгівлі; співбесід із споживачами, постачальниками, дистриб'юторами та іншими, зовнішніми по відношенню до організації суб'єктами, яких слід ефективно мотивувати на збір необхідної інформації; на основі бесід з іншими менеджерами та співробітниками; шляхом проведення промислового та комерційного шпигування.

Описані класифікації узагальнені у вигляді таблиці (таблиця 1).

Таблиця 1

Основи класифікації малих підприємств за формою організації маркетингової діяльності

Основи класифікації	Види підприємств											
Розмір	Малі підприємства (50 чол. 10 млн є.)											ГКУ
				Мікропідприємства (10 чол. 2 млн є.)								ГКУ
Організаційна форма підприємства	Корпоративні підприємства			Квазікорпорації			Некорпоративні п-ва					ГКУ
	Акціонерні товариства	Господарські товариства з обмеженою відповідальністю	Кооперативи	Філії	Довірчі товариства	Повні товариства	Фізична особа підприємець	Фермерське господарство	Особисте допоміжне господарство			ГКУ
Структура маркетингової служби компанії	Функціональна			Проблемна								
Характер інноваційної діяльності	Традиційні		Науково-дослідні			Інноваційно-орієнтовані						Варналій З.
Механізм управління потоками інформації	Маркетингові інформаційні системи					Проблемний						Kotler F., Agnilar F.
	Система внутрішньої звітності	Система маркетингових досліджень	Система зовнішньої поточної інформації	Система аналізу інформації								Kotler F., Agnilar F.
Системи збору інформації	Зовнішня інформація											
	Статистичні довідники	Каталоги	Періодичні видання (газети, журнали)	Загальноекономічні та спеціалізовані книги	Статті, монографії	омерційні і наукові збірники						
	Внутрішня інформація											П(с)БО
Форма звітності	Загальна					Єдина						П(с)БО
Форма подання інформації про основи економічні показники діяльності	Фінансова						Бухгалтерська			Загальна декларація про доходи та витрати		П(с)БО
	Баланс	Звіт про фінансові результати	Звіт про рух грошових коштів	Звіт про власний капітал	Аудиторський висновок	Примітки	Фінансова бухгалтерія	Дебіторська бухгалтерія	Кредиторська бухгалтерія	Виробничий облік; розрахунок планових витрат; калькуляція		П(с)БО (Форма 1, Форма 2 Форма 3, Форма 4, Форма 5)

Висновки

В статті, на основі дослідження робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, проведений змістовний аналіз функцій маркетингу та маркетингової діяльності. Результати, що сформульовані у вигляді окремих функціональних напрямків діяльності, використані як основи для класифікації малих підприємств. В загальному вигляді результати роботи можна представити як комплексний опис малих підприємств за вибраними ознаками, що дозволяє системно здійснювати подальший аналіз їх маркетингової діяльності.

Наукова новизна даної роботи полягає в подальшому розвитку методології аналізу та організації маркетингової діяльності у малих підприємствах. Практичною цінністю роботи є те, що отримані результати можуть бути використані у вигляді практичних рекомендацій до формування структури відділу маркетингу та вибору основних принципів здійснення маркетингової діяльності у малих підприємствах.

Література

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22. – ст. 144.

2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 : НАКАЗ 07.02.2013 № 73 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

3. Про Методичні рекомендації щодо класифікації інституційних секторів економіки України : Наказ ; Рекомендації. Міністерство статистики України № 172, 25.07.1994.

4. Варналій З. Ділова та інноваційна активність суб'єктів малого підприємництва у регіонах / З. Варналій, В. Жук // Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки : [монографія] / за ред. О.С. Власюка. К. : НІСД, 2006. – 576 с.

5. Галіахметов І. Концептуальні положення про підприємство в умовах розвитку цивільного права / І. Галіахметов // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 9. – С. 32–36.

6. Градов А.П. Национальная экономика / А.П. Градов. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.

7. Малі підприємства: проблеми функціонування та розвитку : [монографія] / за ред. М.П. Войнаренка. – Хмельницький. – ХНУ, 2011. – 416 с.

8. Мацибора В.І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. – К. : Каравела, 2008. – 312 с.

9. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : [монографія]. – Харків : ХНАМГ, 2006 – 380 с.

10. Моторин Р.М. Система національних рахунків / Р.М. Моторин, Т.М. Моторина : Львів. – 2001, – 336 с.

11. Жук О. Статистична звітність / О. Жук, А. Озеран // Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 74–87

12. Agnilar, F.. (1967) Scanning The Business Environment, Macmillan, New York, p.47.

13. Booms, B.H. and Bitner, M.J. (1981), Marketing strategies and organization structures for service firms, in Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), Marketing of Services, American Marketing Association, Chicago, IL, pp. 47 – 51.

14. Borden, N.H. The Concept of the Marketing Mix, in Schwartz, G., Science in Marketing, John Wiley & Sons, New York, 1965. P. 386-397.

15. Kotler, P., (1988) Marketing Management: Analysis Planning and Control, Prentice-Hall p. 102.

16. Lauterborn, B. (1990) New marketing litany: Four P's passe; C-words take over. Copyright 1990 Crain Communications, Inc. Advertising Age October 1, 1990 P 26 .

17. McCarthy, Eugene J. (1960), Basic Marketing: A Managerial Approach . Homewood, IL: Richard D. Irwin

18. Robert F. Lusch Marketing's Evolving Identity: Defining Our Future Journal of Public Policy & Marketing. American Marketing Association. – Vol. 26 (2) Fall 2007, 261–268.

19. Steven N. Silverman. An historical review and modern assessment of the marketing mix concept. 7th Marketing History Conference Proceedings, Univerdity of Pittsburg, Vol. VII, 1995, – P. 25–37.

20. Walter van Waterschoot. 4P Classification of the Marketing Mix. / Walter van Waterschoolt, Christophe van den Bulte / Journal of Marketing. Vol. 56, No. 4. (Oct., 1992). P. 83-930.

References

1. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 # 436-IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, st.144

2. NAKAZ 07.02.2013 # 73 Zareiestrovano v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 28 liutoho 2013 r. za # 336/22868 Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti».

3. Pro Metodychni rekomendatsii shchodo klasyfikatsii instytutsiinykh sektoriv ekonomiky Ukrainy N 172, 25.07.1994, Nakaz, Rekomendatsii, Ministerstvo statystyky Ukrainy

4. Varnalii Z. Dilova ta innovatsiina aktyvnist subiektiv maloho pidpryiemnytstva u rehionakh / Z. Varnalii, V. Zhuk // Ukraina: stratehichni priorytety. Analitychni otsinky: monohrafiia / za red. O.S. Vlasiuka. K.: NISD, 2006. – 576 s.

5. Haliakhmetov I. Kontseptualni polozhennia pro pidpryiemstvo v umovakh rozvytku tsyvilnoho prava // Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo. - 2005. - # 9. - S. 32-36.

6. Hradov A.P. Natsyonalnaia эkonomyka / 2-e yzd. - SPb.: Pyter, 2005. — 240 s.

7. Mali pidpryiemstva: problemy funktsionuvannia ta rozvytku : monohrafiia / za nauk. red. prof. M.P. Voinarenka. – Khmelnytskyi – KhNU, 2011. – 416 s.

8. Matsybora V.I. Ekonomika pidpryiemstva: Navch. posibnyk / Matsybora V.I., Zbarskyi V.K., Matsybora T.V. – K.: Karavela, 2008, – 312 s.

9. Momot T.V. Vartisno-oriientovane korporatyvne upravlinnia: vid teorii do praktychnoho vprovadzhennia: Monohrafiia. – Kharkiv: KhNAMH, 2006 – 380s.

10. Motoryn R.M. Systema natsionalnykh rakhunkiv. / R.M. Motoryn, T.M. Motoryna : Lviv. – 2001, – 336 s.

11. Oleksandr Zhuk, Alla Ozeran Statystychna zvitnist//Bukhhalterskyi oblik ta audyt.– 2005. – # 8-9. – s. 74-87

12. Agnilar, F.. (1967) Scanning The Business Environment, Macmillan, New York, p.47.

13. Booms, B.H. and Bitner, M.J. (1981), Marketing strategies and organization structures for service firms, in Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), Marketing of Services, American Marketing Association, Chicago, IL, pp. 47 – 51.

14. Borden, N.H. The Concept of the Marketing Mix, in Schwartz, G., Science in Marketing, John Wiley & Sons, New York, 1965. R. 386-397.

15. Kotler, P., (1988) Marketing Management: Analysis Planning and Control, Prentice-Hall p. 102.

16. Lauterborn, B. (1990) New marketing litany: Four Ps passe; C-words take over. Copyright 1990 Crain Communications, Inc. Advertising Age October 1, 1990 P 26 .

17. McCarthy, Eugene J. (1960), Basic Marketing: A Managerial Approach . Homewood, IL: Richard D. Irwin

18. Robert F. Lusch Marketings Evolving Identity: Defining Our Future Journal of Public Policy & Marketing. American Marketing Association. – Vol. 26 (2) Fall 2007, 261–268.

19. Steven N. Silverman. An historical review and modern assessment of the marketing mix concept. 7th Marketing History Conference Proceedings, Univerdity of Pittsburg, Vol. VII, 1995, – P. 25–37.

20. Walter van Waterschoot. 4P Classification of the Marketing Mix. / Walter van Waterschoolt, Christophe van den Bulte / Journal of Marketing. Vol. 56, No. 4. (Oct., 1992). P. 83-930.

Надійшла 03.03.2014; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

УДК 35:330.2

В. В. СКРИЛЬ, М. Р. КЛІТНА
Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка

ДИНАМІКА ТА АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

В статті досліджено інвестиційну привабливість Полтавського регіону. Визначено головні переваги регіону. Узагальнено коло проблем, що перешкоджають успішному залученню інвестицій у регіон. Проаналізовано фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону та визначено комплекс різноманітних факторів, що є найбільш впливовими. Встановлено, що для покращення інвестиційного клімату регіону необхідно застосування нетрадиційних підходів для оновлення інвестиційної політики.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестори, інвестиційний потенціал, Полтавський регіон.

V. V. SKRYL, M. R. KLITNA
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

DYNAMICS AND ANALYSIS INVESTMENT ATTRACTIVENESS POLTAVA REGION

The main purpose of this paper is to study and analyze the Poltava region as an attractive investment region of Ukraine and identify the major factors influencing its attractiveness. The analysis was determined the main advantages of the region. That is what made it possible to synthesize a range of issues that currently impede the successful investment in the region. The authors analyzed the factors influencing the investment attractiveness of the region. This enabled the author to develop the concept of factors influencing the attractiveness of the region. Generalizing analysis, we note the following. For improving the investment climate in the region is necessary to use non-traditional approaches to update the investment policy.

Keywords: investment, investment attractiveness, investors, investment potential, Poltava region.

Постановка проблеми. Інвестиції є невід'ємною складовою будь-якої економічної системи, що допомагають по-перше, зупинити спад і пожвавити виробництво, а по-друге, створити умови для розв'язання глибокої структурної перебудови національної економіки.

Інвестиційна привабливість регіону являє собою такий набір характеристик розвитку економіки певної галузі певного регіону, який схиляє інвестора до вкладання коштів у підприємства цієї галузі.

Головними перевагами Полтавського регіону, що приваблюють інвесторів є його розташування, забезпеченість корисними копалинами, висока якість освіти, науковий потенціал та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На території України проблемами оцінки інвестиційної привабливості регіонів у своїх працях займалися такі науковці, як І. Бланк [1], А. Гайдуцький [2], В. Гриньова [3], Я. Задорожна [4], Т. Майорова [6] та багатьох інших. Але значна частина питань, пов'язаних з дослідженням динаміки та аналізу інвестиційної привабливості регіону, ще залишається не розкритою або потребує удосконалення.

Конкурентоспроможність регіону залишається актуальною проблемою для економічного розвитку країни. Одним із головних критеріїв оцінки конкурентоспроможності регіону є інтенсивність залучення інвестицій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для створення сприятливого інвестиційного клімату необхідно оновлення основного капіталу та реструктуризація всієї фінансово-інвестиційної сфери. Тому на сьогодні необхідно визначити найвагоміші фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону та встановити причини низької інвестиційної активності, що дасть можливість розробити та впровадити фактори впливу для пожвавлення інвестиційної активності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження та аналіз Полтавської області як інвестиційно-привабливого регіону України та виявлення основних факторів впливу на його інвестиційну привабливість.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції в економіку регіонів на сьогодні виступають одним з основних джерел економічного розвитку. Інвестиційна привабливість регіонів – це узагальнююча характеристика окремих регіонів з точки зору ефективності здійснення в них інвестиційних вкладень.

Інвестиційна привабливість кожного регіону визначається комплексом різноманітних факторів, перелік найвпливовіших з яких представлений на рисунку 1.

Полтавський регіон на сьогодні – це розвинута промислово-аграрна територія України, багата природними ресурсами, екологічно чиста, приваблива для інвесторів та туристів. Його площа – 28,75 тис. кв. км, що складає 4,8% від території України. Межує з Харківською, Дніпропетровською, Чернігівською,

Черкаською, Київською, Сумською, Кіровоградською областями. В області 25 районів. Всього населених пунктів – 1847, з них міст обласного значення – 5, міст районного значення – 10, селищ міського типу – 21, селищ – 15, сіл – 1796. Чисельність населення області складає 1477,2 тис. чол. , що становить 3,2% від населення України, у тому числі сільське 572,3 тис. чол. (38,7 %), міське 904,9 тис. чол. (61,3 %). За 2010–2012 роки область скоротила борги із заробітної плати з 48 млн грн до 15 млн грн. На економічно активних підприємствах за ці роки заборгованість зменшена на 90% (з 25 млн грн до 2 млн грн).



Рис. 1. Фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону (авторська розробка)

Економіка регіону розвивається у таких напрямках, як промислове виробництво (7910,4 млн дол. США); прямі іноземні інвестиції (699,6 млн дол. США); експорт/імпорт товарів (3,4/1,1 млрд дол. США); середня заробітна плата в регіоні – 2481 грн (310,1 дол. США). Рівень безробіття сягає 9,2 % [5].

Головними переваги для інвестування в Полтавський регіон є його зручне розташування – Полтавська область розташована в центрі України. Густа та розгалуджена мережа автомобільних та залізничних шляхів створює необхідну інфраструктуру для жвавих торгівельно-економічних зв'язків Полтавського регіону зі столицею Києвом і іншими важливими економічними центрами України (Харків, Дніпропетровськ, Донецьк та Запоріжжя) та закордоном.

Полтавська область є достатньо забезпечена корисними копалинами. На її території обліковується 330 родовищ і 103 об'єкти обліку (з урахуванням комплексності) різноманітних корисних копалин, з яких 142 родовища і 69 об'єктів обліку (з урахуванням комплексності) розробляються. Одне з перших місць за кількістю розвіданих запасів і родовищ в області посідає паливно-енергетична сировина (40,1%), яка представлена нафтою, газом (вільним і розчиненим у нафті), конденсатом, низкою супутніх корисних копалин, розчинених у газі і нафті та торфом. Область володіє значною кількістю запасів (38,6%) корисних копалин, що застосовуються для виробництва будівельних матеріалів, решта це руди чорних металів – 1,7%, води питні, технічні та мінеральні – 19,6%.

Важливе значення для потенційних інвесторів є трудові ресурси високого рівня кваліфікації. В області діє 31 вищий навчальний заклад, 10 філій та 43 професійно-технічних закладів. Щорічно випускниками стають близько 20,0 тис. студентів.

Інвесторів приваблює також великий науковий потенціал регіону. На 1 січня 2011 року кількість працівників наукових організацій склала 1360 осіб, що більше відповідного періоду минулого року на 107%. Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи складає 1034 осіб, у тому числі доктора наук – 30 осіб та кандидати наук – 211 осіб. Кількість працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи за сумісництвом складає 2178 осіб, у тому числі доктора наук – 209 осіб та кандидати наук – 1017 осіб [5].

Найбільш пріоритетними галузями економіки для інвестування у Полтавській області є автомобілебудування, агропромисловий комплекс, машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, електротехнічна промисловість.

Найбільшими іноземними інвесторами у розвиток регіону являються компанія «FERREXPO» (Швейцарія); компанія «JKX OIL and GAS plc» (Великобританія); Полтавська газонафтова компанія, (Великобританія); агрохолдинг «Белгранкорм» (Росія); Група Нутрітек (Росія); компанія «Sigma Bleyzer» (США); компанія «PIONEER HI-BRED», (США); компанія «IDS GROUP» (Україна).

Залучення інвестиційних ресурсів у регіон є одним із головних пріоритетів роботи облдержадміністрації Полтавському регіоні. У 2011 році в області було реалізовано 108 важливих для розвитку регіону інвестиційних проектів. Значна їх частина спрямована на модернізацію та розвиток виробництва. З метою подальшого пожвавлення інвестиційної сфери розроблено Програму залучення інвестицій у розвиток Полтавської області до 2015 року та Програму підтримки інвестиційної діяльності,

зміцнення міжнародного іміджу та розвитку міжнародного співробітництва Полтавської області на 2011 – 2013 роки, що затверджені рішеннями сесій обласної ради.

Загальний обсяг унесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2012 р. становив 942,8 млн дол. США, що на 34,3% більше обсягів інвестицій на початок 2012 р., та в розрахунку на одну особу населення склав 643,7 дол.

Інвестиції надійшли із 46 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає понад 97% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Швейцарія – 521,7 млн дол. США, Кіпр – 143,1 млн дол. США, Нідерланди – 108,2 млн дол. США, Велика Британія – 62,7 млн дол. США, Російська Федерація – 46,8 млн дол. США, Панама – 14,8 млн дол. США, Віргінські Острови (Британія) – 12,4 млн дол. США, Азербайджан – 9,8 млн дол. США (рис.2) [8].

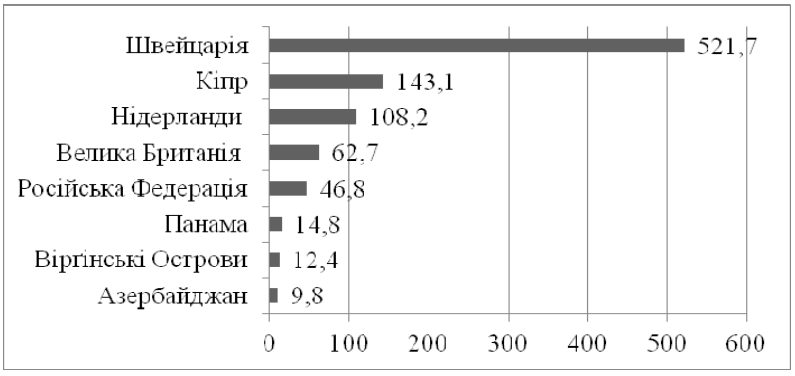


Рис. 2. Основні країн-інвестори Полтавської області у 2012 році, млн дол. США [8]

У підприємства промисловості вкладено 410,8 млн дол. США (43,6%). загального обсягу), у тому числі добувної – 342,3 млн дол. США. На підприємствах, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, зосереджено 395,1 млн дол. США (41,9% загального обсягу), на підприємствах торгівлі; з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 86,3 млн дол. США (9,1%), у фінансових установах – 18,6 млн дол. США (2,0%) (рис. 3) [8].

Підприємства області мають заборгованість за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами у сумі 267,9 млн дол. США (станом на 31 грудня 2012 р.).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) на 31 грудня 2012 р. становив 1210,7 млн дол. США. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з області в економіку країн світу на 31 грудня 2012 р. становив 2,3 млн дол. США.



Рис. 3 . Розподіл інвестицій по підприємствам різних галузей у 2012 році, млн дол. США [8]

Згідно прес-служби Мінекономрозвитку, за результатами 2012 року підприємствами та організаціями усіх форм власності за рахунок усіх джерел фінансування усього в Україні освоєно 263,7 млрд гривень капітальних інвестицій. Для Полтавського регіону цей показник дорівнює 10,19 млрд гривень капітальних інвестицій [7].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких у 2012 році по Україні освоєно 59,2 відсотка капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 16,1 відсотка. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 9,5 відсотка капітальних інвестицій. Частка коштів населення на індивідуальне

житлове будівництво становила 8,3 відсотка усіх капіталовкладень.

Полтавська область займає 8 місце по приросту капітальних інвестицій у 2012 році. Динаміка надходження інвестицій в економіку Полтавського регіону протягом 2009–2012 років представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Приріст капітальних інвестицій по Україні та Полтавській області за 2009–2012 роки, тис. грн [7]

	2009	2010	2011	2012
Україна	192878,0	189060,6	259932,3	263727,7
Полтавська область	9395,3	9278,1	11874,9	10190,5

Аналіз надходження капітальних інвестицій по Полтавському регіону та Україні в цілому подано на рисунку 4.

На сьогодні у Полтавській області реалізується 75 найбільш вагомих інвестиційних проектів. Зокрема ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» реалізує інвестиційний проект щодо створення міжрегіональних двосистемних електропоїздів з експлуатаційною швидкістю руху до 250 км/годину, які за своєю якістю та технічними характеристикам не поступаються зарубіжним аналогам.

ПАТ «АвтоКрАЗ» впроваджує у промислове виробництво автомобільне шасі новітньої модифікації під установку різноманітного обладнання комунального та промислового призначення.

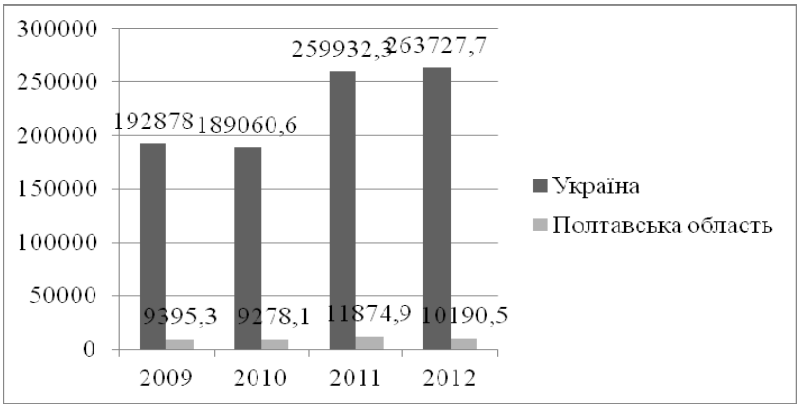


Рис. 4. Приріст капітальних інвестицій по Україні та Полтавській області за 2009–2012 роки, тис. грн [8]

Високими темпами розвивається гірничодобувна галузь. Біланівським, Полтавським та Єристівським гірничо-збагачувальними комбінатами впроваджується ряд інвестиційних проектів з розробки нових родовищ та виробництву збагаченого залізорудного концентрату.

Розпочато будівництво електрометалургійного комбінату «Ворскла Сталь» у м. Комсомольську, який в перспективі забезпечуватиме до 10% обсягів виробництва металургійної галузі України.

Реалізація інвестиційних проектів у тваринництві дозволила вивести галузь на якісно новий технологічний рівень виробництва. На базі ТОВ «Докучаївські чорноземи» Карлівського району іноземним інвестором планується збудувати комплекс з виробництва м'яса птиці (індиків), потужністю 13 тис. тонн на рік.

У Полтавському районі розпочалася реалізація інвестиційного проекту німецької компанії «Хака» з будівництва свинокомплексу, загальною вартістю 12 млн євро. До кінця поточного року буде введено в експлуатацію першу чергу.

Отже, узагальнюючи вищесказане до пріоритетних сфер інвестицій у Полтавській області можна віднести: сільське господарство, промисловість, будівництво, регіональна інфраструктура, туристично-рекреаційна галузь, охорона довкілля. Полтавською обласною радою було затверджено «Програму залучення інвестицій у розвиток Полтавської області до 2015 року» [9], згідно якої затверджені наступні шляхи інвестування попередньо перелічених сфер.

Так, як Полтавський регіон серед інших регіонів України традиційно виділяється розвитком аграрної сфери, спеціалізується на виробництві зерна, технічних культур, яловичини, свинини і молока, то будуть направлені зусилля на будівництво елеваторних ємностей, а з метою подальшого нарощування обсягів тваринницької продукції планується реалізація 18 інвестиційних проектів тваринницьких об’єктів із загальним обсягом капітальних вкладень понад 2,4 млрд грн.

Щорічно нарощуються обсяги виконаних робіт по будівництву, зростають показники вводу в

експлуатацію житла. Сесією обласної ради затверджена відповідна програма на 2010–2017 роки, що передбачається будівництво у: 2010 році – 500 кв. м, обсяг інвестицій – 2,5 млн грн; 2015 році – 80,4 тис. кв. м, обсяг інвестицій – 404,4 млн грн; 2017 році – 110,2 тис. кв. м, обсяг інвестицій – 554,6 млн грн [9].

Серед головних заходів з розвитку туристично-рекреаційна сфери є розбудова і модернізація туристичної і рекреаційної інфраструктури; впровадження кластерної системи туристичного обслуговування; розширення мережі центрів туристичної інформації в області.

Висновки. Отже аналіз інвестиційної привабливості Полтавського регіону показав, що на сьогодні в інвестиційній діяльності Полтавської області виникають певні проблеми. По-перше, спостерігається низька частка зовнішніх інвестицій, в тому числі іноземних в загальному обсязі інвестування економіки. По-друге, негативно впливає на започаткування реалізації інвестиційних проектів та знижує рівень інвестиційної привабливості областей та України в цілому громіздка дозвільна система. По-третє, використання сучасних засобів поширення інформації щодо інвестиційного потенціалу області знаходиться на низькому рівні. По-четверте, досі не має чіткої системи супроводження інвестиційних проектів на всіх стадіях його реалізації з боку органів місцевої влади. Також на сьогодні існує незначна кількість якісно розроблених інфраструктурних інвестиційних проектів, які б могли претендувати на залучення міжнародних інвестиційних ресурсів.

Успішному залученню інвестицій до регіону сприяє низка факторів, серед яких доцільність приведення стратегії залучення інвестицій у відповідність до потреб пріоритетних галузей економіки з метою їх перетворення на «точки зростання»; необхідність диференціації бренду області від інших регіонів в залежності від визначених сфер інвестування; забезпечення інвесторів необхідною системною підтримкою, зокрема, в реєстрації бізнесу, залученні персоналу тощо.

Саме тому за сучасних умов соціально-економічний розвиток Полтавського регіону потребує застосування нетрадиційних підходів у розробці, а також втілення у життя оновленої інвестиційної політики розвитку регіону.

Інвестиційна привабливість регіонів являє собою інтегральну характеристика окремих регіонів країни з позицій ефективності здійснення у них інвестиційної діяльності. Полтавський регіон на сьогодні є відкритим для залучення інвестицій, кількість яких зростає кожного року. Обласна адміністрація області докладає зусилля для розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Та досі залишається низка проблем, подолавши які Полтавський регіон зможе залучати більше інвестиційних ресурсів.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.

2. Гайдуцький А.П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 81–86.

3. Інвестування : [навч. посібник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда / За заг. ред. В. М. Гриньової. / – Х. : Інжек, 2003. – 320 с.

4. Задорожна Я.Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я.Є.Задорожна, Л.П. Дядечко // Інвестиції:практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 32–35.

5. Invest Ukraine «Полтавська область» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://investukraine.com/uk/1836-poltava-region.

6. Май¬о¬ро¬ва Т.В. Інве¬стиційна діяльність : [підруч. для студ. вищ. навн. закл.] / Т.В. Май¬о¬ро¬ва. – К. : Центр уч¬бо¬вої літе¬ра¬ту¬ри, 2009. – 472 с.

7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України «Капітальні інвестиції за 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/.

8. Прес-випуск «Прямі іноземні інвестиції в економіку області станом на 31 грудня 2012 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.poltavastat.gov.ua/main/all_page/press/2013/pres_v2%282013%29.htm.

9. Програма залучення інвестицій у розвиток Полтавської області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investinpoltava.gov.ua/db/files/proginvest.pdf.

References

1. Blank I.A. Investment Management. - K.: MP " ITEM " LTD, "United Trade Limited London ", 1995 - 448p.

2. Haidutskyi A.P. Methodological aspects of investment attractiveness in economy / / Regional Economics. - 2004. - № 4, p.81 -86.

3. Grinyova V.M. Investing: Teach. manual / V.M. Grinyova, V.A. Koyuda, T.I. Lepeyko, O. P. Koyuda / Under total. eds. V.M. Grinyova. / - X: INGEK, 2003. - 320 p.

4. Zadorozhna Y.E. Increasing the investment attractiveness of entrepreneurship as a way of attracting investment resources / Y.Y.Zadorozhna , L.P. Diadechko / / Investment: Practice and Experience number 2. - 2007. - P.32 -35.

5. InvestUkraine «Poltava» [electronic resource]. - Mode of access: http://investukraine.com/uk/1836-poltava-region.

6. Maiorova T.V. Investing: textbooks for students/ T. Maiorova. - Kyiv: Centre textbooks, 2009. - 472 p.

7. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine "Capital investment for 2012" [electronic resource]. - Mode of access: http://www.me.gov.ua/.

8. Press release " Foreign direct investment in the region as of 31 December 2012" [electronic resource]. - Mode of access: http://www.poltavastat.gov.ua/main/all_page/press/2013.
9. "The program to attract investments in the development of Poltava region by 2015" [electronic resource]. - Mode of access: http://www.investinpoltava.gov.ua/db/files/proginvest.pdf.

Надійшла 10.02.2014; рецензент: д. е. н. Пташенко Л. О.

УДК 911.338(447)

І. Є. ЖУРБА
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІКО-ГЕОГРАФІЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розкрито теоретико-методологічні засади раціонального природокористування у регіоні, розкрито сутність природокористування як економічної категорії. Проведено економіко-географічно характеристику природних ресурсів Хмельницької області, дано аналіз компонентно-функціональної та територіально-функціональної структури природно-ресурсного потенціалу Хмельниччини.

Ключові слова: природокористування, територіальна структура, природно-ресурсний потенціал, рекреаційні ресурси.

I. Y. ZHURBA
Khmelnytskiy national university

ECONOMIC AND GEOGRAPHIC BASES OF RATIONAL NATURE MANAGEMENT KHMELNITSKY REGION

Reveals the theoretical and methodological foundations of rational nature management in the region, reveals the essence of nature as an economic category. This article deals with a modern vision, which is that it is viewed as a totality of all forms of using natural resources and actions of society aimed at restoration and conservation. Made an economic and geographic characteristics of natural resources Khmelnitsky region, an analysis of component and functional, territorial and functional structure of the natural resource potential interest. Based on the valuation of quantitative and qualitative parameters of natural resources by the author found that the structure of the natural resources of Khmelnitsky region dominated land resources.

Keywords: nature management, territorial structure, natural resource potential and recreational resources.

Постановка проблеми. У процесі переходу економіки України до ринкових відносин посилюється увага до наукового обґрунтування територіальної організації суспільства, передусім, досягнення комплексного економічного і соціального розвитку країни загалом і окремих її регіонів. Такий розвиток передбачає досягнення раціональних параметрів природокористування, поліпшення якості довкілля. У зв'язку з цим посилюється увага до вивчення сучасного стану природокористування в окремих регіонах країни для наукового обґрунтування господарської діяльності, яка забезпечувала б динамічну рівновагу регіональних геосистем у нових умовах господарювання. Особливо актуальною при цьому є оцінка природно-ресурсного потенціалу (ПРП) регіону, виявлення ефективності його використання у різних галузях, розробка механізму управління природокористуванням. Не менш важливим є також встановлення відповідності структури господарського комплексу регіону, його природно-ресурсного потенціалу, виявлення співвідношення між екстенсивним та інтенсивним використанням природних ресурсів та ін.

Аналіз останніх публікацій. Окремим аспектам даної проблеми присвячено наукові дослідження В.О.Анучіна, Г.О.Бачинського, І.О.Горленко, Ю.Д.Дмитревського, Ф.Д.Заставного, О.В.Заставецької, М.Г.Ігнатенка, І.В.Комара, І.П.Ковальчука, І.Ю.Левицького, О.М.Маринича, О.О.Мінца, Ю.П.Михайлова, М.М.Паламарчука, В.М.Пащенка, М.Д. Пістуна, В.С.Преображенського, В.П.Руденка, Л.Г.Руденка, П.О.Сухого, П.Г.Шищенка, О.І.Шаблія, Т.Є.Яснюк.

Водночас багато питань економіко-географічних досліджень ПРП на рівні адміністративних районів та областей залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, подальшої уваги географів та економістів вимагають питання вдосконалення механізму природокористування і природоохоронної діяльності на рівні регіону; відсутність єдиного підходу до кількісної оцінки ПРП; недостатня вивченість компонентної структури інтегрального ПРП обласних регіонів, його географічної різноманітності; системних досліджень економічної ефективності природокористування у різних галузях і регіонах України. Зважаючи на необхідність реструктуризації регіональних господарських комплексів виникає особлива потреба у обґрунтуванні теоретичних та прикладних засад природокористування в обласних регіонах, яка є головними об'єктами реалізації регіональної політики на сучасному етапі трансформації суспільних відносин.

Мета дослідження. Дослідити теоретико-методологічні засади раціонального природокористування у Хмельницькій області.

Виклад основного матеріалу. У роботі розкрито сутність природокористування як динамічної

категорії. Сучасне бачення його змісту полягає у тому, що воно розглядається, як сукупність усіх форм використання природно ресурсного потенціалу та дії суспільства, спрямовані на відтворення та охорону природи. Воно може бути раціональним, коли спрямоване на забезпечення матеріальних благ і сприятливих умов життєдіяльності людей, і нераціональним, коли призводить до забруднення довкілля і виснаження природних ресурсів.

Кризові процеси, які охопили економіку України у кінці ХХ – на початку ХХІ ст., посилили нераціональне природокористування. Воно виявилось, передусім, у необґрунтовано високому споживанні окремих видів ресурсів з метою короткочасної наживи, загостренні еколого-економічних проблем у всіх регіонах країни. Становлення відносин раціонального природокористування у перехідному суспільстві ілюструє таблиця 1.

В умовах трансформації суспільних відносин і проведення нової регіональної політики необхідна зміна пріоритетів у сфері раціонального природокористування. Вони повинні виходити із необхідності комплексного економічного і соціального розвитку регіонів, передусім адміністративних областей [1, 2].

Було проведено економіко-географічну характеристику природних ресурсів Хмельницької області, дано аналіз компоненто-функціональної та територіально-функціональної структури природно-ресурсного потенціалу Хмельниччини. На основі вартісної оцінки кількісних і якісних параметрів природних ресурсів встановлено, що у структурі ПРП Хмельницької області переважають земельні ресурси (табл. 2). У їх структурі провідне місце займають сільськогосподарські угіддя (79,0% вартості), а в них – орні землі (82,4% вартості).

Таблиця 1

Становлення відносин раціонального природокористування в перехідному суспільстві

Етапи формування і розвиток системи	Динаміка якісних характеристик системи	Ступінь екологізації наукових знань.
Перехідний період створення основ раціонального природокористування	Перехід у виробничій сфері з акцентом на інтенсивний шлях використання природних ресурсів, подолання елементів хижацької експлуатації природних ресурсів, споживацький підхід до природи і зародження бережливого — господарського відношення до неї, практичні заходи по обліку еколого-економічної ролі природних факторів в розширеному відтворенні умов життєдіяльності людей, виділення коштів на першочергові природо охоронні заходи, встановлення матеріально-технічної бази екологічної інфраструктури.	Усвідомлення суспільної необхідності регулювання відносин суспільства з природою, розробка окремих фрагментів раціоналізації природокористування, його наукових передумов і принципів.
Становлення процесу раціонального природокористування	Зміцнення і розвиток суспільних форм природоохоронної діяльності всіх секторів народного господарства, становлення системи свідомого регулювання відносин виробничого ресурсоспоживання, управління ланками природоохоронної інфраструктури.	Розробка загальних основ навчання про механізм раціонального природокористування.
Оптимізація виробничого природокористування і природоохоронної діяльності	Активізація природоохоронної діяльності в умовах інтенсивного розвитку продуктивних сил і прискорення НТП, розробка ресурсозберігаючого механізму сталого розвитку на основі розширеного оперативного простору і повноти реалізації економічних і екологічних законів. Пріоритетний характер комплексного вирішення проблем створенні відтворюючих умов життєдіяльності людини за рахунок ефективного виробничого природокористування і поліпшення природоохоронної діяльності. Створення екологічних систем всіх галузей виробництва і екологізованої системи виробничих відносин, повне забезпечення принципу відповідності екологізації продуктивних сил, виробничих відносин і людського мислення.	Поява цілісної теорії сталого розвитку раціоналізації природо-користування на основі виявлення і концептуальної реалізації інтегральних соціально-екологічних законів і закономірностей. Функціонуванні та розвиток взаємовідносин природи і суспільства. Відтворення механізму гармонізації відносин природокористування на шляху реалізації екологізованої природогосподарської системи.

Хмельницька область має високі показники землезабезпеченості: в розрахунку на одного жителя припадає 1,3 га сільськогосподарських угідь і 0,84 га ріллі. Вартість земель області становить 4,3% від вартості землі в Україні (площа області займає 3,2% площі країни), що свідчить про наявність в області високопродуктивних земель, які є основою для високотоварного сільського господарства. Найвищу вартість мають землі в південній і центральні частині області. Мінеральні ресурси (1,3 вартості ПРП) представлені нерудними корисними копалинами – природною будівельною сировиною (вапняками, пісковиками, мергелями, гіпсом, крейдою, глиною, піском та інші), мають повсюдне розміщення і є сировиною для будівництва. Лісові ресурси в області не забезпечують розширеного лісокористування через недостатню лісистість (14%), переважання молодих і середньовікових насаджень (79,5%) у віковій структурі лісів.

Загальний запас насаджень становить 47,3 млн м3, вони переважно мають водо-, ґрунто-, вітрозахисне і рекреаційне значення. Природно-рекреаційні ресурси (лісові, водні, кліматичні, ландшафтні та ін.) на території області досить значні і займають друге місце, вони оцінюються у 1983,3 млн грн. Тут знаходиться понад 100 джерел лікувальних мінеральних вод, багато з яких мають всеукраїнське значення. Рекреаційні цінність мають 35 природних заповідних об'єктів (12,0% від їх загальної кількості в Україні), вони складають 99% рекреаційного потенціалу в області. Найбільша концентрація природних рекреаційних ресурсів у південній частині області (Придністров'ї), в межах якої розміщенні Національний парк «Товтри», Дністровське водосховище, дубово-букові ліси, мінеральні джерела та ін. Водні ресурси займають п'яте місце за вартістю у структурі ПРП (див. табл. 2). Це свідчить про значні можливості розвитку в області водогосподарських комплексів, які мають виробничу і рекреаційну спеціалізації [3, 4].

Таблиця 2

Компонентна структура ПРП Хмельницької області

Види ресурсів	Потенціал ресурсів, млн грн.	Частка кожного виду в інтегральному ПРП, %
Мінеральні	170,6	1,3
Водні	154,2	1,2
Земельні	10214,5	79,0
Лісові	401,8	3,2
Природно-рекреаційні	1983,3	15,3
Всього	12924,4	100,0

Вивчення обсягів і компонентної структури ПРП у розрізі адміністративних районів Хмельницької області дало змогу виділити форми територіального зосередження ПРП – внутрішньообласні природно ресурсні райони. Основними критеріями їх виділення є величина концентрації ПРП та коефіцієнти подібності структур. Нами виділено 9 природо-ресурсних районів: Північний, Південний, Південно-Західний, Північно-Східний, Північно-Західний, Західний, Центральний, Східний, Північно-Східний (див. табл. 3). У всіх цих районах, як вже було сказано, провідне місце у структурі ПРП займають земельні ресурси, однак частка та рівень забезпеченості є неоднаковим. Найвищі обсяги ПРП загалом і в розрахунку на одну людину має Центральний район (див. рис. 1, табл. 3). Тут зосереджено 18,6% обсягу загальнообласного ПРП (частка району від площі області 20,5%), показник ресурсозабезпеченості становить 5,3 тисяч гривень в розрахунку на одну людину (в середньому в області – 11,2 тис. грн) при переважаючій частці земельних ресурсів (92,8%), дещо виділяються лісові та водні; запаси мінеральної сировини незначні – є невеликі поклади гранітів, будівельного піску.

Таблиця 3

Компонентно-територіальна структура природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області

Ресурси	Інтегральні райони																			
	Північно-Західний		Північний		Північно-Східний		Західний		Централь-ний		Східний		Південно-Східний		Південно-Західний		Південний		Хмельницька область	
	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б	а	б
Мінеральні	1,7	0,2	0,7	0,2	1,3	0,2	1,1	0,3	6,3	0,4	1,1	0,1	5,6	0,6	3,5	0,3	78,7	7,2	100	1,3
Водні	20,3	2,3	9,1	2,1	10,8	1,7	4,5	1,1	22,4	1,4	15,4	1,5	6,8	0,7	6,7	0,5	4,0	0,3	100	1,2
Земельні	12,7	94,5	5,3	81,0	7,9	81,0	5,9	96,3	21,8	92,8	14,3	92,7	13,9	90,6	10,9	59,8	7,3	40,4	100	79,0
Лісові	2,8	0,8	14,9	9,0	4,2	1,7	2,2	1,4	18,7	3,1	10,4	2,7	20,4	5,2	9,8	2,1	16,6	3,7	100	3,2
Природно-рекреаційні	1,5	2,2	2,6	7,7	7,8	15,4	0,4	0,9	2,7	2,3	2,4	3,0	2,3	2,9	35,0	37,3	45,3	48,4	100	15,3
Інтегральний потенціал	10,6	100	5,1	100	7,7	100	4,8	100	18,6	100	12,2	100	12,1	100	14,5	100	14,4	100	100	100

Подібну структуру ПРП має і Західний район, але у ньому ще вищою є частка земельних ресурсів, обсяги ПРП та показники ресурсозабезпеченості тут значно менші, ніж у попередньому районі, із корисних копалин є поклади цегельно-черепичної сировини, торфу, які мають місцеве значення. Подальший розвиток району пов'язаний із раціональним використанням земельних ресурсів та мінеральних вод. Північно-Західний район відноситься до середньозабезпечених природними ресурсами. Крім земельних, тут виділяються водні ресурси (див. рис. 1) [4, 5].

За забезпеченістю ними в розрахунку на одну людину район займає перше місце в області, але тут практично немає власної мінерально-сировинної бази, бідні й інші ресурси. Північний район, крім земельних, багатий на лісові та водні ресурси, які становлять відповідно 9,0 і 7,9% в структурі ПРП. Мінерально-сировинна база представлена родовищами будівельних та кварцевих пісків, а також цегельно-черепичною сировиною, при порівняно невеликих обсягах ПРП. Район відноситься до найбільш ресурсозабезпечених в області (в розрахунку на одну людину ПРП становить 18,5 тис. грн). Північно-Східний район відзначається багатими земельними і рекреаційними ресурсами. Останні представленні

родоновими мінеральними водами, землями природоохоронного і рекреаційного призначення, лісами для відпочинку та лікарською сировиною. Мінерально-сировинні поклади характеризуються значними запасами будівельного каміння (гранітами), первинних каолінів, лікувальних грязей. Східний район – середньозабезпечений в області ресурсами. Це, передусім, земельні, а також рекреаційні, лісові та водні. Із корисних копалин є поклади цегельно-черепичної сировини і гранітів. Південно-Західний і Південний райони мають високу частку рекреаційних ресурсів (відповідно 37,3 і 48,4%) у структурі ПРП. На їх території знаходиться найбільше природно-заповідних об'єктів, джерел мінеральних вод, що зумовлює розвиток рекреаційного природокористування. Є також значні запаси мінеральних ресурсів – це, перш за все, цементно-карбонатна сировина, гіпси та вапняки. Район мають також сприятливі ґрунтово-кліматичні ресурси для вирощування різноманітних сільськогосподарських культур, а Південний район ще й виноградарство. Подібну до цих районів структуру ПРП має і Південно-Східний район. У ньому дещо вищою є частка земельних і лісових, а нижчою – рекреаційних ресурсів.

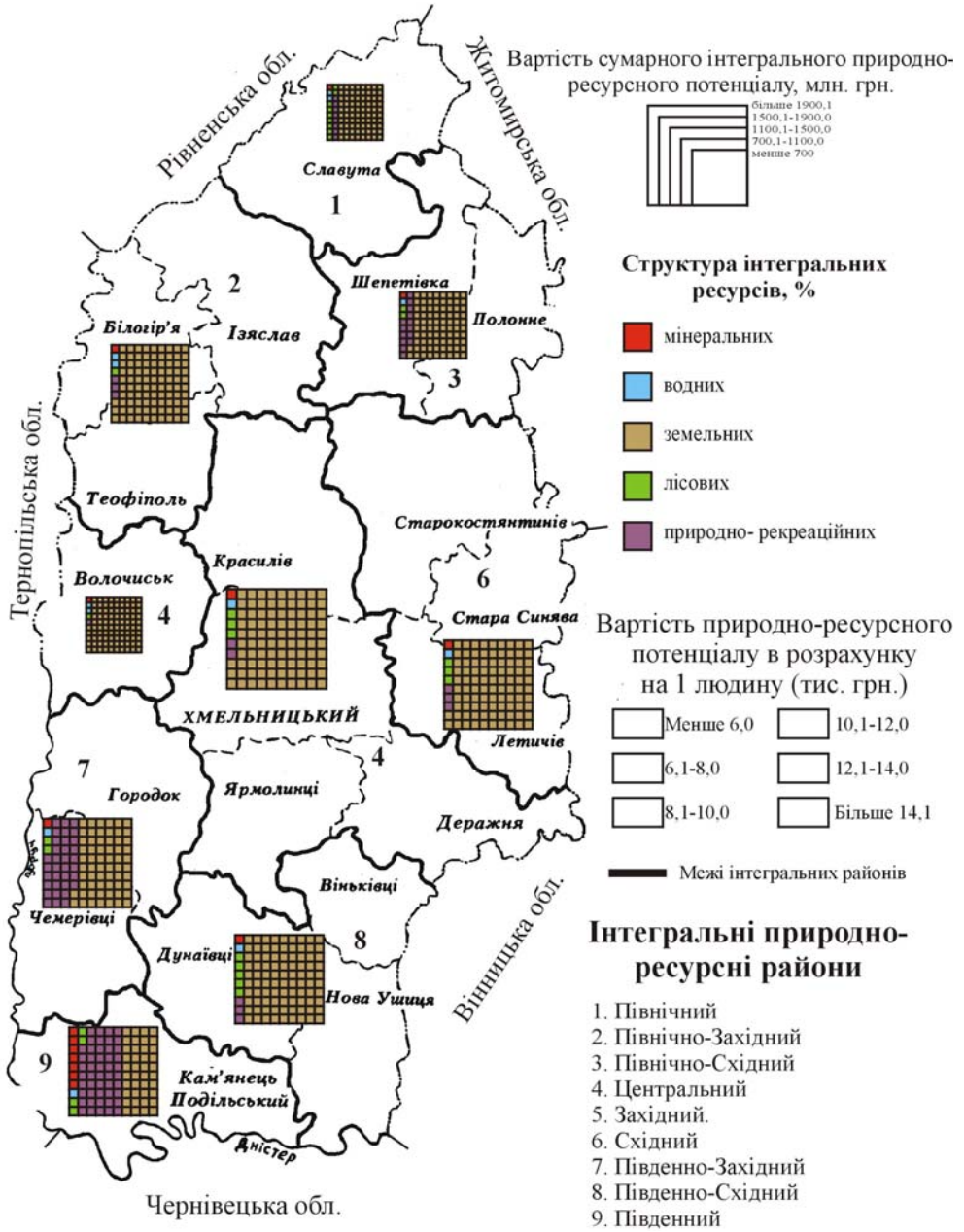


Рис. 1. Територіальна структура інтегрального природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області (розроблено автором)

Виділення цих районів дало можливість визначити шляхи найбільш оптимального природокористування у різних регіонах області, зважаючи на суспільно- та природно-географічні відмінності, передусім наявний ПРП та структуру локальних соціально-економічних комплексів, сучасну еколого-економічну ситуацію у них [1–5].

Висновок. Базуючись на результатах проведеного економіко-географічного аналізу природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області, можна зробити такі висновки:

1. Для наукового обґрунтування напрямів раціонального природокористування у регіоні важливо здійснити економіко-географічну оцінку ПРП, вивчено компонентно-функціональну і територіально-функціональну структуру ПРП, виявлено сучасний стан природокористування.

2. На основі здійснення вартісної оцінки кожного виду природних ресурсів у межах адміністративних районів Хмельницької області виявлено провідну роль земельних, водних та рекреаційних ресурсів, показано місце мінеральних та лісових ресурсів у ПРП регіону.

3. Дослідження просторової диференціації ПРП області дозволило виявити природно-ресурсні райони, які відрізняються між собою за співвідношенням ресурсів у інтегральному ПРП за обсягами і продуктивністю кожного з видів ресурсів. Для кожного району властиві різні напрямки природокористування та його ефективність.

Література

1. Журба І.Є. Соціально-економічна ситуація на Хмельниччині: стан та основні проблеми / І.Є. Журба // Вісник Технологічного університету Поділля. — Хмельницький, 2001. — № 2.

2. Журба І.Є. Наукові основи раціонального природокористування в умовах трансформації економічних відносин / І.Є. Журба // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. Серія: Географія. — Тернопіль, 2001. — № 1.

3. Журба І.Є. Оцінка земельно-ресурсного потенціалу Хмельницької області та економічна ефективність його використання / І.Є. Журба // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. Серія: Географія. — Тернопіль, 2000. — № 1.

4. Журба І.Є. Територіальна диференціація та ефективність використання природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області / І.Є. Журба // Вісник Технологічного університету Поділля. — Хмельницький, 2003. — № 6.

5. Журба І.Є. Сучасна концепція переходу України до сталого розвитку через призму праць академіка С. Рудницького / І.Є. Журба // Тези Другої всеукраїнської методичної конференції [“Історія Української географії та картографії: проблеми і перспективи”]. — Тернопіль, 2004. – С. 137–145.

References

1. Zhurba I.Ye. Sotsialno-ekonomichna sytuatsiia na Khmelnychchyni: stan ta osnovni problemy. Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia. Khmelnytskyi, 2001. Issue 2.

2. Zhurba I.Ye. Naukovi osnovy ratsionalnoho pryrodokorystuvannia v umovakh transformatsii ekonomichnykh vidnosyn. Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu. Seriia: Heohrafiia. Ternopil, 2001. Issue 1.

3. Zhurba I.Ye. Otsinka zemelno-resursnoho potentsialu Khmelnytskoi oblasti ta ekonomichna efektyvnist yoho vykorystannia. Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu. Seriia: Heohrafiia. Ternopil, 2000. Issue 1.

4. Zhurba I.Ye. Terytorialna dyferentsiatsiia ta efektyvnist vykorystannia pryrodno-resursnoho potentsialu Khmelnytskoi oblasti. Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia. Khmelnytskyi, 2003. Issue 6.

5. Zhurba I.Ye. Suchasna kontseptsiia perekhodu Ukrainy do staloho rozvytku cherez pryzmu prats akademika S. Rudnytskoho. Tezy Druhoi vseukrainskoi metodychnoi konferentsii “Istoriia Ukrainskoi heohrafii ta kartohrafii: problemy i perspektyvy”. Ternopil. 2004. S. 137–145.

Надійшла 10.02.2014; статтю представляє д. е. н. Журба І. Є.

УДК 334.012.82: 339.13.01

Г. О. МАЗУР
Вінницька філія Київського університету ринкових відносин

СПЕЦИФІКА МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І ЗВ'ЯЗКІВ ТА НОВІ ФОРМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ МАКРОСТРУКТУРИ, ЇХ СТАЛИЙ РОЗВИТОК

В статті розкрито специфіку міжрегіональних інтеграційних процесів і зв'язків та нові форми територіальної організації макроструктури, їх сталий розвиток.

Ключові слова: трансформаційний період, міжрегіональна просторова диференціація, асиметрія, міжрегіональна інтеграція, дезінтеграція, актуалізація інтеграційного процесу макросистем, інтеграція, міжрегіональна структура, єврорегіони.

G. O. MAZUR
Vinnytsia Branch of Kyiv University of Market Relation, Vinnytsia, Ukraine

SPECIFICITY OF INTERREGIONAL INTEGRATION PROCESSES AND COMMUNICATIONS AND NEW FORMS OF TERRITORIAL ORGANIZATION MACROSTRUCTURE, THEIR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The theme of the article is "Specificity of interregional integration processes and communications and new forms of territorial organization macrostructure, their sustainable development consists of an introduction, experimental part, conclusion, list of references. The objective of the study is to determine the main concepts and activities stakeholders European regions. Practical value of the results of the study is to prove the implementation of public policy organization and operation of interregional structures and regulation of internal asymmetry of macroregions. Thus, interregional cooperation in all forms of expression should promote the strategic interests of the country and its macro designed for integration into the world economy.

Keywords: transformation period, interregional spatial differentiation, asymmetry, interregional integration, disintegration, integration, interregional structure.

Вступ. Сучасний соціально-економічний розвиток України в трансформаційний період характеризується як посиленням міжрегіональної просторової диференціації, асиметрії, так і зростанням внутрішньодержавної міжрегіональної інтеграції та дезінтеграції, а також переходом від економічного спаду до поступового економічного зростання з регіональними особливостями [4, с.496].

Набувають нового смислового значення і змісту міжрегіональні економічні зв'язки, які формуються і розвиваються у процесі функціонування регіональних господарських систем різного таксономічного рангу та зумовлені територіального поділу праці, наявністю конкурентних переваг та природно-економічними умовами. Економічні зв'язки такого типу охоплюють дуже широке коло економічних явищ, які можна класифікувати за видовими групами: торговельно-посередницькі, кредитно-інвестиційні, валютно-фінансові, науково-технічні [5, с.169].

Так, сутність міжрегіональних торговельно-посередницьких зв'язків полягає у взаємному міжрегіональному експорті – імпорті товарів та послуг, які є складовими частинами міжрегіональної торгівлі. Торгово-посередницькі зв'язки як вид міжрегіонального співробітництва включає взамозв'язки у системі зовнішньоторговельної інфраструктури, формування експортної орієнтації регіональних систем, зокрема макрорівня, як учасників міжрегіонального співробітництва через. Це відбувається шляхом збільшення обсягу зовнішньоторговельних операцій між суб'єктами міжрегіонального співробітництва; інформування про експортно-імпортні потреби та зміни у чинному законодавстві кожної країни, що може вплинути на стратегію міжрегіонального розвитку, створення відповідної інформаційної мережі; формування мережі митних, ліцензійних та консигнаційних складів у прикордонних територіях; організацію страхування зовнішньоторговельних операцій на спільних засадах; організацію форумів, виставок, презентацій, ярмарок.

Найбільш поширеними формами міжрегіональних зв'язків, де регіони виступають як повноправні суб'єкти, є наступні (рис. 1) [1, с. 71].

Особливо помітною в останні роки стає і посилюється тенденція формування та посилення інтеграційного підходу до регіонального розвитку макросистем, який специфікується природно-виробничими, функціонально-територіальними і структурними особливостями просторових систем. Інтеграція стає домінуючим напрямом сучасної економіки, забезпечуючи синергічний ефект в процесі взаємозв'язку і зрощення потенціалів розвитку господарства на всіх рівнях його організації. Необхідність розвитку інтеграційних процесів особливо важлива, виходячи на порядок денний, в зв'язку з переходом від періоду відновлюваного до сталого інвестиційно-інноваційного розвитку на основі і з врахуванням трансформаційних процесів і особливостей структурної перебудови економіки країни і її регіональних структур в єдиному економічному просторі.

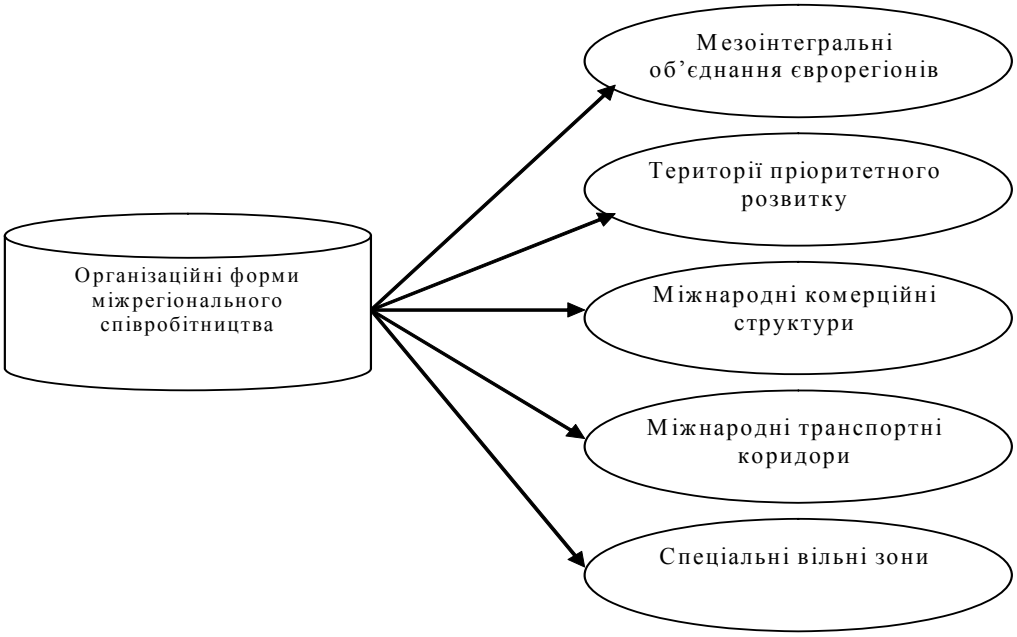


Рис. 1. Форми міжрегіонального співробітництва

Посилення і актуалізація інтеграційного процесу макросистем обумовлена необхідністю інтегрування окремих локальних систем в національну і далі світову економіку, модернізації і прискореного їх розвитку та пошуку для цього ресурсів, удосконаленням територіальної організації економічного простору.

Інтегрованість можна розуміти як притаманність макросистемі характеристик, які не властиві її окремим елементам або підсистемам. Такі зв'язки, які перетворюють взаємодіючі суб'єкти в єдине ціле, є інтеграцією. Економічна інтеграція передбачає взаємопроникнення та зрощення відтворювальних процесів різних господарських суб'єктів, в результаті чого незалежні економічні агенти набувають нової властивості – вони перетворюються на систему [2, с.66]. В свою чергу, система – сукупність елементів та зв'язків між ними, яка володіє властивістю не тотожною суми властивостей її елементів.

Інтегрованість можна визначити як стратегічний ресурс, направлений на підвищення ефективності роботи мезо- і макросистем, оптимізацію просторової організації з вектором на входження у світовий економічний простір. Інтеграційний підхід та його реалізація включає – зростання потенціалів регіональних господарських систем всіх таксономічних рангів, зниження перешкод для потоків всіх ресурсів і факторів виробництва, модернізацію відтворювальних процесів, зниження рівня диференціації та дезінтеграції регіонального розвитку через інтеграційну взаємодію, створення сприятливого життєвого середовища.

Міжрегіональна інтеграційна взаємодія лише реалізується у виді міжрегіональних систем, зокрема макроструктур, де є всі можливості для широкої взаємодії її мезосистем [6, с.321]. Макрорегіони як міжрегіональні економічні системи можуть стати стрижнем, базовою основою просторового реформування соціально-економічного розвитку країни. В цьому контексті макрорегіони визначають як об'єднання кількох регіонів чи їх частин, які характеризуються специфічність та спільністю розвитку, а також цілісністю дії. Макрорегіони як міжрегіональні системи характеризуються присутньою їм функцією як горизонтальної так і вертикальної інтеграції. Макрорегіони як системи макрорівня проходять певні етапи свого формування, серед яких варто відмітити, насамперед, еволюцію їх економічної системи, розвиток і налагодження міжрегіональної інтеграції в межах макросистеми, перехід до інтегративних взаємозв'язків, розширення соціально-економічної взаємодії в економічному просторі, формування нових міжрегіональних структур і, насамперед єврорегіонів і міжрегіональних кластерів.

Формування єврорегіонів як міжрегіональних утворень має за мету створення соціально-економічно активних територій на основі сумісного використання сприятливих геополітичних, природно-економічних, демографічних, господарських умов прикордонних територій суміжних держав.

Прикордонна територія України охоплює 96 адміністративних районів та 5 територій міських рад; 19 із 25 регіонів держави є прикордонними. Загальний природно-ресурсний потенціал, вказаних територій, становить 18,5% потенціалу України, населення – 21,8%. У промисловості прикордонних територій зайнято 22,8% промислово-виробничого потенціалу країни і виробляється майже 19 % промислової продукції України.

В результаті функціонування єврорегіонів спостерігається більш активне запровадження в прикордонних регіонах України інновацій в результаті контакту з суміжними державами, ніж у внутрішніх регіонах держави. Необхідно відмітити компенсаційну функцію прикордонних регіонів, яка обумовлена

диференціацією в рівнях розвитку економічних, демографічних, природно-ресурсних потенціалів цих територій країни та суміжних держав, наявністю незадоволеного попиту на різні елементи економічного виробництва, який компенсується за рахунок міграції робочої сили, прикордонної торгівлі.

Варто відмітити, що в останні роки в країні активізувалось транскордонне співробітництво саме у форматі єврорегіонів. В України разом з країнами-членами ЄС діють 4 єврорегіони: Карпатський єврорегіон (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія); «Буг» (Україна, Польща, Білорусія); «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія); «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія). До єврорегіонів на північно-східному кордоні таких як «Дніпро» входять Чернігівська область України, Брянська область Росії та Гомельська область Білорусії, а до складу єврорегіону «Слобожанщина» входитиме Харківська область України та Белгородська область Росії. Два роки тому між Сумською областю України та Курською областю Російської Федерації укладено угоду щодо створення єврорегіону «Ярославна» – сьомого єврорегіону в Україні. Співробітництво в рамках єврорегіонів здійснюється з метою об'єднання зусиль в економічній сфері, розбудови соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктури, будівництва та модернізації інфраструктури кордону, розвитку транспортної системи та транскордонного співробітництва [3, с.530].

На жаль, розвиток транскордонного співробітництва гальмує відсутність комплексного підходу до вирішення проблем організації взаємодії, побудованому на балансі національних, регіональних і підприємницьких інтересів. В прикордонних територій існують об'єктивні геополітичні, транспортно-географічні, економічні, екологічні, соціально-демографічні, науково-технічні фактори розвитку транскордонного співробітництва, які є потужним поштовхом для економічного піднесення прикордонних територій.

Основними завданнями діяльності єврорегіонів є: організація та координація дій, які сприяють співробітництву між членами єврорегіону в галузях економіки, науки, культури, освіти, екології; створення умов в розробці та реалізації проектів транскордонного співробітництва, які представляють взаємний інтерес; визначення потенційних галузей багатостороннього співробітництва; встановлення зв'язків для співробітництва регіону, особливо макрорегіону, з міжнародними організаціями та установами.

Формування та розвиток євро регіонів характеризується такими позитивними результатами: розвиток співробітництва в рамках єврорегіонів відбувається одночасно зі всіх сторін і на всіх рівнях: між керівництвом ЄС та урядами безпосередньо зацікавлених держав; таке співробітництво розвивається чітко на основі конкретних проектів, у здійсненні яких зацікавлені усі суміжні країни, провінції, міста та общини причому повноправними партнерами в рамках єврорегіонів виступають не держави, а управлінські структури відповідних провінцій та земель; розвиток економічних зв'язків між територіальними одиницями та господарськими суб'єктами регіону здійснюється не через адміністративні органи, а за участю торгово-промислових палат, в які об'єднуються підприємства регіону.

Результативними формами міжрегіональної співпраці є спеціальні (вільні) економічні зони (СЕВ) та території пріоритетного розвитку (ТПР). Діяльність СЕЗ є достатньо апробованою у світовій практиці як ефективний інструмент активізації зовнішньоекономічної діяльності і залучення у процес міжнародної інтеграції окремих макрорегіонів та держави в цілому шляхом включення їх у міжнародний поділ праці.

В її межах організується господарська діяльність на певній частині території країни за допомогою пільгового оподаткування, створення сприятливих митних, валютно-фінансових та інших умов діяльності як для національних, так і для іноземних суб'єктів підприємництва. Ці території мають розширену самостійність у вирішенні господарських питань, особливі преференційні умови економічної діяльності для іноземних та національних підприємців.

Головними завданнями створення СЕЗ як інструменту досягнення відкритості національної економіки та стимулювання міжнародного регіонального співробітництва, можна визначити оптимізацію структурних перетворень в економіці регіональних господарських системах і насамперед макрорівня шляхом залучення іноземних інвестицій; посилення дієвості спільної з інвесторами підприємницької діяльності в територіальних утвореннях для нарощування експорту товарів і послуг; активізація науково-технічного обміну, залучення та впровадження нових технологій, досягнення нової інноваційної якості економіки; створення сучасної регіональної ринкової інфраструктури, поліпшення платіжного балансу; розв'язання проблем зайнятості та формування нових робочих місць; прискорення соціально-економічного розвитку окремих регіонів та країни в цілому.

Щодо можливості створення СЕЗ в межах Подільського макрорегіону варто вказати, що його складові мезострктури – Вінницька, Хмельницька, Тернопільська області відповідають критеріям розташування та створення в них таких утворень у сферах зовнішньоторговельної, виробничої, науково-технічної та туристично-рекреаційної діяльності.

Активізація міжрегіонального співробітництва та розвитку територій макрорегіонів може виражатись у виді формування системи міжнародних транспортних коридорів (МТК), яка включає в себе автодорожню, залізничну, водну та комбіновані транспортні інфраструктури. В країні реалізовується Програма створення та функціонування національної мережі транспортних коридорів, позитивний ефект якої матиме свої прояви особливо у прикордонних регіонах.

Стосовно форм міжрегіонального співробітництва всередині країни, то їх вираженням є міжрегіональні асоціації економічної взаємодії суб'єктів господарювання, двостороннє співробітництво на основі укладання договорів і угод, створення міжрегіональних маркетингових центрів, міжрегіональних кластерних утворень по промисловості.

Міжрегіональне співробітництво у всіх формах прояву повинно сприяти реалізації стратегічних інтересів країни та її мезо- та макрорегіонів, спрямованих на інтеграцію у світову економіку, збільшення ступеня відкритості національної економіки. Форми міжнародного співробітництва повинні завжди бути в колі уваги державної регіональної політики. Причому, виходячи із характеру міжрегіональної економічної диференціації, асиметрії в країні можна вважати, що основними об'єктами державної регіональної економічної політики повинні стати не окремі регіони, а крупні макрорегіони, що характеризуються відносною однорідністю територій, які вони включають, і здатні підвищувати ефективність участі в міжрегіональному поділі праці за рахунок випереджального розвитку галузей спеціалізації. Таке припущення, тобто вибір макрорегіонів як об'єктів державної регіональної політики обумовлений рядом їх особливостей, зокрема значним перевищенням міжрегіональної асиметрії та диспропорцій над внутрішньорегіональними; наявністю передумов для розробки і реалізації крупних інвестиційних проектів, які відсутні в межах окремих мезорегіоні. Доцільним є зосередження зусиль на стимулюванні розвитку найперспективніших галузей і полюсів зростання, здатних забезпечити найбільший динамізм розвитку макрорегіонів, що дозволить сформувати в їх межах центри зростання, здатні передавати імпульси розвитку іншим територіям, що входять до їх складу.

Висновки

Реалізація державної політики організації та діяльності міжрегіональних структур і регулювання асиметрії внутрішнього розвитку макрорегіонів потребує розробки і впровадження спеціального механізму економічних, організаційних та управлінських заходів для вирішення питань щодо вибору напрямів, способів, методів та інструментів управління регіональним та міжрегіональним розвитком. Такий організаційно-економічним механізмом регіонального та міжрегіонального розвитку в межах макрорегіонів являє собою сукупність інституційних, економічних та організаційних заходів, інструментів і важелів, а також послідовність дій, спрямованих на зниження міжрегіональної диференціації та дезінтеграції їх соціально-економічного розвитку. Як головна організаційна форма такого механізму можуть бути міжрегіональні кластери, формування яких з сильними сусідами за допомогою інтенсифікації міжрегіонального економічного співробітництва розглядається як один із способів активізації економічної діяльності макрорегіонів.

Література

1. Міжрегіональний економічний розвиток та проблематика його регулювання / А.Г. Мазур, Т.В. Колесник, О.Г. Підвальна, О.Г. Заболотний. – Вінниця, «Вінницька газета», 2011. – С. 71.

2. Сторожнянська І. Міжрегіональний інституційний розвиток: тенденції і проблеми / Сторожнянська І. – Львів : ІРД, 2011 – 321 с.

3. Пепа Т.В. Сучасна парадигма регіонального розвитку продуктивних сил економічного простору України. – Черкаси : Вертиком. 2012. – 530 с.

4. Єрмакова О.А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О.А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 169–175.

5. Сторожнянська І. Міжрегіональний інституційний розвиток: тенденції і проблеми / Сторожнянська І. – Львів : ІРД, 2011 – 321 с.

References

1. Mazur A.H. Mizhrehional'nyy ekonomichnyy rozvytok ta problematyka yoho rehulyuvannya / A.H.Mazur, T.V.Kolesnyk, O.H.Pidval'na, O.H.Zabolotnyy. Vinnytsya, «Vinnyts'ka hazeta», 2011. – s 71

2. Storozhnyans'ka I. Mizhrehional'nyy instytutsiynyy rozvytok: tendentsiyi i problemy. – L'viv: IRD, 2011 – 321 s.

3. Pepa T.V. Suchasna paradyhma rehional'noho rozvytku produktyvnykh syl ekonomichnoho prostoru Ukrayiny . - Cherkasy: Vertykom. 2012.- 530 s.

4. Yermakova O.A. Rehion yak samostiynyy sub'yekt mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn// Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2010. № 4. – S.169-175.

5. Storozhnyans'ka I. Mizhrehional'nyy instytutsiynyy rozvytok: tendentsiyi i problemy. – L'viv: IRD, 2011 – 321 s.

Надійшла 11.02.2014; рецензент: д. е. н. Бабич-Побережна А. А.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 633.791 (477)-027

Д. А. САЇНСЬКИЙ
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

В статті розглянуто питання оцінювання та аналізу стану функціонування галузі хмелярства в Україні на сучасному етапі розвитку народного господарства, досліджено вплив існуючої системи управління і механізми забезпечення державної підтримки галузі. Проаналізовано основні показники розвитку галузі, визначено тенденції в їх зміні. Встановлено, що підвищення ефективності виробництва продукції хмелярства залежить від якісних показників, що використовуються у виробництві сортів та належного ресурсного забезпечення процесу виробництва хмелю.

Ключові слова: хмелярство, хмеленасадження, урожайність хмелю, сортові насадження хмелю.

D. A. SAYINSKIY
National Scientific Center «Institute of Agrarian Economics», Kyiv

THE SITUATION OF FUNCTIONING OF THE HOPS INDUSTRY IN UKRAINE IN THE CURRENT DEVELOPMENT

The paper deals with the evaluation and analysis of the hops industry in Ukraine at the present stage of economic development. investigated the effect of the existing management system and mechanisms for ensure government support. Analyzed the basic indicators of industry development, identified their trends change. Established that increasing the efficiency of production of hops depends on quality indicators used in the production of varieties and related resources for the production process of hops.

Keywords. Hops, planting hops, hops productivity, planting hops.

Постановка проблеми

Україна володіє великим природо-ресурсним потенціалом для забезпечення незалежності та належного рівня економіки. Особливо високим є рівень можливостей сільського господарства. Хміль – важлива галузь сільського господарства. В Україні виробництво хмелю сконцентровано переважно в господарствах Поліської зони, де ґрунтово-кліматичні умови найбільш повно відповідають біологічним особливостям культури та дають змогу отримувати високоякісну сировину як ароматичних, так і гірких сортів, та в повному обсязі забезпечувати пивоварну промисловість власною сировиною. Хміль – культура високотехнічна і високоприбуткова. Виробництво його має його велике економічне та соціальне значення для держави, особливо для поліського регіону [1, с. 178–186; 2, с. 272–304].

Хміль вирощують більше 30 країн світу, проте, природнокліматичні умови Чехії, Німеччини, Словенії та України повно відповідають вимогам цієї культури і, насамперед, вирощуванню ароматичних сортів [3, с. 14–15].

З розвитком пивоварної промисловості набагато збільшується потреба у хмелі. Відомо, що основною сировиною для виробництва пива є ячмінь і хміль. Ячмінь можна замінити зерном таких культур, як кукурудза, просо, пшениця та ін., але хміль до останнього часу не має замінників [4, с. 5].

Історія розвитку хмелярства в Україні свідчить про періодичні піднесення та етапи занепаду галузі внаслідок впливів соціально-економічних, політичних чинників, загострення конкурентної боротьби у світі за ринку збуту хмелепродукції. Проте не зважаючи на історичні злети та падіння галузі, сприятливі природнокліматичні умови для виробництва високоякісного хмелю, особливо у Житомирській області, в якій зосереджено найбільші площі плодоносних насаджень, створені законодавчі передумови для фінансового забезпечення реалізації державної політики в галузі свідчать про наявний потенціал функціонування галузі хмелярства [5].

Запровадження в Україні концепції сталого розвитку потребує пошуку й обґрунтування шляхів ефективного використання природно-ресурсного потенціалу, підвищення ролі природних чинників у виробничому процесі й усунення впливу антропотехногенних чинників, а це шлях до зменшення матеріальних витрат, зниження собівартості, збереження екологічної рівноваги навколишнього природного середовища як основи раціонального природокористування [6, с. 74–83].

Процес розвитку окремих галузей, зокрема хмелярства, необхідно здійснювати шляхом удосконалення існуючої системи управління та утворення на цій основі сучасного концептуального механізму, який ґрунтується на ефективних методах державного регулювання, підтримки прогресивних методів виробництва, синхронізації соціально-економічних, організаційно-правових, політичних, екологічних аспектів тощо.

Враховуючи, що на процеси, що відбуваються в галузі хмелярства певною мірою діють всі

перераховані вище чинники, методи і механізми, аналіз і оцінка стану їх впливу на ефективність і результативність функціонування галузі є актуальним для дослідження.

Аналіз останніх досліджень стану функціонування галузі хмелярства в Україні на сучасному етапі розвитку, постановка завдання

Аналіз та оцінка стану функціонування галузі хмелярства на сучасному етапі розвитку держави постійно перебуває у полі наукових досліджень таких вчених як Г.С. Головач [7], Ратошнюк Т.М. [8], В.І. Довгалюк [9], Т.Ю. Сітнікова [10], Н.О. Куровська [5] та інших. Однак, встановлення динаміки розвитку (спаду) основних соціально-економічних показників, що характеризують сучасні процеси, які відбуваються в галузі, потребує подальшого дослідження з метою оцінки та визначення основних тенденцій.

Метою статті є оцінка і аналіз стану функціонування галузі хмелярства в Україні на сучасному етапі розвитку, впливу існуючої системи управління і механізмів забезпечення державної підтримки галузі на кількісні і якісні показники в галузі.

Виклад матеріалу дослідження

Незважаючи на значні потреби в хмелепродукції для пивоваріння, починаючи з 2012 року, хміль в Україні вирощується лише в чотирьох областях, хоча ще у 2004–2005 рр. налічувалось 9 регіонів-виробників хмелю. Відмовились від вирощування хмелю спочатку Чернігівська, Київська (у 2006–2008 рр.), а згодом і Луганська, Волинська та Вінницька області. Значні здобутки хмелярів впродовж 2006–2009 рр. завершились значним погіршенням результатів господарської діяльності у 2010–2012 роках. Частка хмеленасаджень в Україні у 2004 (а) та 2012 роках (б) наведено на рис. 1, з якого випливає, що питома вага хмеленасаджень у Житомирській області протягом 2004–2012 років збільшилась у 1,1 рази, або на 6,3 відсоткових пункти (з 73,6 відс. у 2004 р. до 79,9 відс. у 2012 р.).

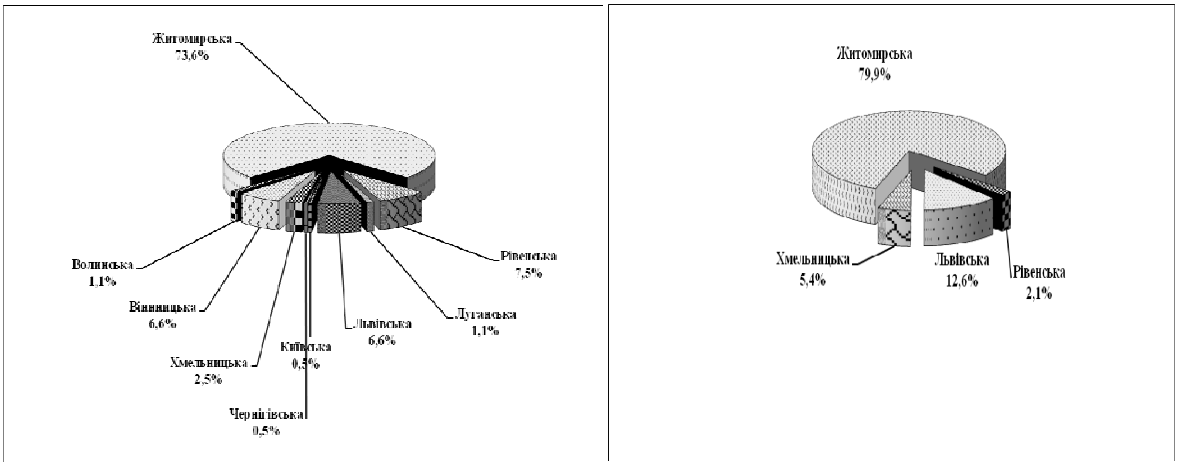


Рис. 1. Частка хмеленасаджень в Україні у 2004 та у 2012 роках (джерело: власні дослідження за даними Асоціації хмелярів України, Української державної помологічно-ампелографічної інспекції)

Динаміка зростання протягом 2003–2009 років валового збору шишок хмелю змінилась спаданням темпів розвитку галузі. Впродовж лише 2009–2012 рр. кількість діючих господарств скоротилась з 59 до 28, або понад у два рази. Валовий збір, порівняно з 2009 р., у 2012 р. зменшився на 889,1 т (-66,2 %), при цьому врожайність за вказаний період зменшилась на 3,7 ц/га (-26,8 %) та у 2012 р. становила 10,1 ц/га, що майже у два рази нижче середньосвітового рівня [11]. Такі результати мають місце у всіх хмелярських регіонах, що свідчить про неузгоджені дії центральних та місцевих органів влади щодо забезпечення розвитку галузі та неефективність державної підтримки. Відомості щодо площ, валового збору та урожайності хмелю в Україні у розрізі областей у 2004–2012 рр. наведено в таблиці 1.

Провідне місце в структурі хмеленасаджень, протягом всього періоду існування галузі в Україні, займає Житомирська область – 376 га (79,9 %) загальних площ, решта хмелеплантацій розташовані у Львівській – 56,2 (12,6 %), Хмельницькій – 24,1 (5,4 %) та Рівненській – 9,6 (2,1 %) областях. Характерною особливістю розміщення хмільників в Україні є посилена їх концентрація в зоні, найбільш сприятливій для його вирощування, тобто в Західному Поліссі, яке характеризується меншою забезпеченістю теплом і більшою зволоженістю [2, с. 274].

Розглянемо більш детально стан розвитку галузі хмелярства України та за тривалий проміжок часу на підставі провідного хмелярського регіону – Житомирської області. Так, якщо у 1990 році з 23 районів Житомирської області хмелярською справою займалось 18 територіальних одиниць, або майже 80 %, то у 2011–2012 роках від вирощування хмелю відмовились 10 районів та відповідно залишилось в галузі 8 од., що складає лише 34,8 % всіх районів області. Дані щодо площ хмеленасаджень в Житомирській області у 1990–2012 рр. наведено в таблиці 2.

Таблиця 1

Динаміка площ, валового збору та урожайності хмелю в Україні у розрізі областей, 2004–2012 рр.

Роки	Області в яких вирощується хміль									Разом
	Житомирська	Львівська	Хмельницька	Рівненська	Вінницька	Волинська	Луганська	Київська	Чернігівська	
Площі плодоносних хмільників, га										
2004	975,1	86,9	33,4	100,0	87,5	15,1	14,6	6,3	6,5	**1325,4**
2005	847,7	82,4	33,0	67,8	74,6	9,0	15,4	6,3	4,0	**1140,2**
2006	733,7	99,0	28,0	81,2	57,7	7,0	19,5	6,3	-	**1032,4**
2007	717,4	96,7	14,8	69,1	52,9	7,0	19,5	-	-	**977,4**
2008	673,0	99,9	24,4	56,9	54,6	7,0	17,3	-	-	**933,1**
2009	670,1	126,8	38,5	63,2	51,8	6,8	12,5	-	-	**969,7**
2010	691,7	107,6	44,3	30,2	10,0	4,6	-	-	-	**888,4**
2011	476,3	73,4	41,1	34,9	без догляду	4,6	-	-	-	**630,3**
2012	357,1	56,2	24,1	9,6	-	-	-	-	-	**447,0**
Темп росту 2012 р. +/- до 2009 р., %	-46,7	-55,7	-37,4	-84,8	-	-	-	-	-	-54,3
Валовий збір хмелю, т										
2004	407,9	38,9	35,1	56,8	33,8	8,6	6,4	1,6	0,1	**589,2**
2005	466,1	66,3	6,7	35,5	26,2	5,9	3,5	2,8	0,8	**613,8**
2006	526,9	86,4	27,0	42,9	34,7	6,5	10,2	4,0	-	**738,6**
2007	512,4	85,2	30,1	36,0	31,2	5,4	10,2	-	-	**710,5**
2008	586,4	135,9	63,2	45,6	50,2	4,8	7,2	-	-	**893,3**
2009	960,0	186,2	95,6	47,7	39,0	5,3	9,0	-	-	**1342,8**
2010	601,9	86,0	58,1	28,5	1,9	4,4	-	-	-	**780,8**
2011	504,9	95,4	46,8	30,3	-	3,1	-	-	-	**680,5**
2012	376,0	51,8	20,8	5,1	-	-	-	-	-	**453,7**
Темп росту 2012 р. +/- до 2009 р., %	-60,8	-72,2	-78,2	-89,3	-	-	-	-	-	-66,2
Урожайність, ц/га										
2004	4,2	4,5	10,5	5,7	3,9	5,7	4,4	2,5	0,2	**4,4**
2005	5,5	8,0	2,0	5,2	3,5	6,6	2,3	4,4	2,0	**5,4**
2006	7,2	8,7	9,6	5,3	6,0	9,3	5,2	6,3	-	**7,2**
2007	7,1	8,8	20,3	5,2	5,9	7,7	5,2	-	-	**7,3**
2008	8,7	13,6	25,9	8,0	9,2	6,9	4,2	-	-	**9,6**
2009	14,3	14,7	24,8	7,5	7,5	7,8	7,2	-	-	**13,8**
2010	8,7	8,0	13,1	9,4	1,9	9,6	-	-	-	**8,8**
2011	10,6	13,0	11,4	8,7	-	6,7	-	-	-	**10,8**
2012	10,5	9,2	8,6	5,3	-	-	-	-	-	**10,1**
Темп росту 2012 р. +/- до 2009 р., %	-26,6	-37,4	-65,3	-29,3	-	-	-	-	-	-26,8

Джерело: за даними Асоціації хмелярів України, Української державної помологічно-ампелографічної інспекції.

За даними вказаної таблиці у 2012 р. площі хмеленасаджень в Житомирській області скоротились на 4834,4 га. (чи у 14,4 разу) у порівнянні із 1990 р., або на 962,4 га (чи у 3,7 разу) у порівнянні із 2000 р. (періодом запровадження державної підтримки галузі хмелярства в Україні).

Подібна ситуація у вказаному періоді має місце щодо динаміки валового збору і урожайності хмеленасаджень у Житомирській області, динаміка показників яких наведена у таблиці 3.

Інформація, наведена у таблиці свідчить, що у 2012 р. валовий збір хмелю в Житомирській області скоротився на 3869,8 т (чи у 11,2 разу) у порівнянні із 1990 р., або на 153,3 т (чи у 1,4 разу) у порівнянні із 2000 р., при цьому в Народицькому районі (у 1990 р.) та Коростишівському районі (у 2012 р.) не дивлячись на наявність хмеленасаджень урожаю хмелю не одержували. В той же час урожайність хмеленасаджень

починаючи з 2001 року має стійку тенденцію до збільшення, але залишається майже у двічі меншу за світовий та європейський рівень.

Окремі регіони Житомирської області змогли забезпечити значно більшу урожайність ніж в середньому по регіону та Україні, порівнянні середньої урожайності за 2008–2012 роки наведено у рис. 2.

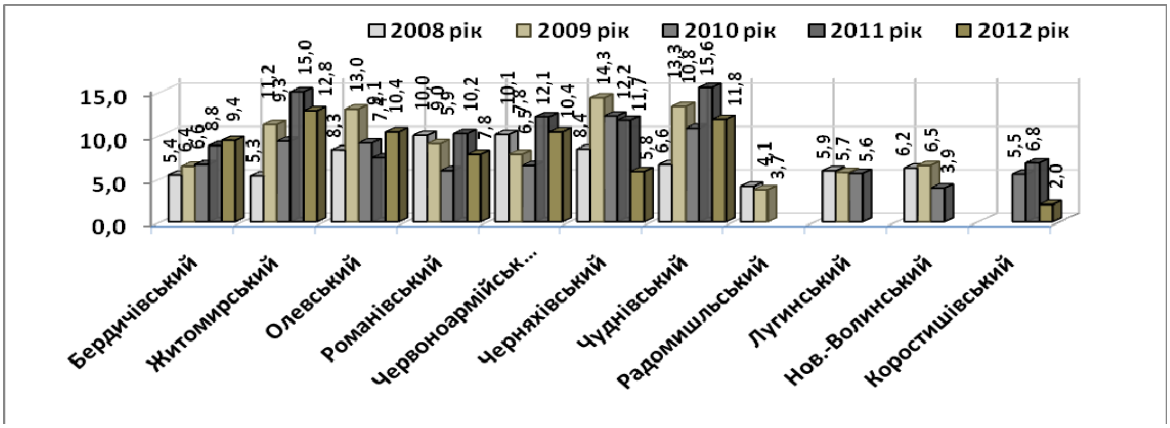


Рис. 2. Динаміка урожайності хмелю в Житомирській області у 2008–2012 роках (джерело: власні дослідження за даними звітів Головного управління агропромислового розвитку Житомирської обласної державної адміністрації)

Таблиця 2

Динаміка площ хмеленасаджень в Житомирській області у 1990–2012 рр.

№ з/п	Райони Житомирської області	Всього хмеленасаджень, га													
		1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Бердичівський	526	121	122	121	289	236	192	232	159	231	188	139,7	111,8	57,5
2	Попільнянський	71	24	46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Чуднівський	301	68	62	29	79	77	42	45	54	84	96	91,3	72	72
4	Романівський	88	29	-	6	6	11	9	9	9	11	18	11,1	6,5	8,7
5	Житомирський	515	130	62	146	151	171	144	158	127	138	159	115,5	57,1	78,7
6	Коростишівський	227	-	-	-	-	-	-	-	-	0,4	2,2	2,2	2,2	0,5
7	Нов-Волинський	192	94	59	43	21	19	13	7	9	8,4	6,5	-	-	-
8	Черняхівський	556	89	92	113	103	117	86	81	75	52	47	35,1	37,4	31
9	Вол-Волинський	149	48	48	35	17	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	Ємільчинський	251	40	40	40	40	13	4	4	4	3,5	3,5	-	-	-
11	Коростенський	56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Лугинський	700	145	34	37	30	26	20	14	16	17,2	15,8	14,2		
13	Малинський	37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Народицький	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	Овруцький	43	6	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	Олевський	975	282	304	379	266	276	177	236	238	253	276	238,8	161,1	90,1
17	Радомишильський	297	45	49	71	71	57	52	53	57	54	50	-	-	-
18	Червоноармійський	197	202	197	188	178	178	60	94	86	34	48	43,9	31,1	22,1
	По області:	**5195**	**1323**	**1135**	**1227**	**1270**	**1180**	**800**	**933**	**834**	**887**	**910**	**695,9**	**479,2**	**360,6**

Джерело: власні дослідження за даними звітів Головного управління агропромислового розвитку Житомирської обласної державної адміністрації та Головного управління статистики в Житомирській області.

За даними поданими на рис. 2, у Чуднівському (СТОВ «Спілка хмелярів та пивоварів») і Житомирському (ТОВ «Вертокиївка», ТОВ «Укрaгротехтрейд») районах у 2011 році вдалось досягти урожайності на рівні 15,6 ц/га та 15,0 ц/га відповідно (що відповідає середній урожайності у таких європейських країнах, як Польща, Чехія, Словенія), хоча такий показних значно нижчий ніж у провідних світових країнах у вказаному періоді (Німеччина – 21,5 ц/га, США – 24,5 ц/га, Китай – 29,8 ц/га).

З загальної кількості хмелярських господарств, які у 2012 році здійснювали господарську діяльність у галузі хмелярства понад 82 % (або 23 підприємства) розміщені у Житомирській області. Найбільші площі

хмеленасаджень розміщені в Олевському – 90,1 га, Житомирському – 78,7 га, Чуднівському – 72,0 га, Бердичівському – 57,5 га районах. При цьому найменша урожайність у 2012 році мала місце у ПАФ «Дружба», с. Видибор (Черняхівський р-н) – 5,8 ц/га, ПП «Заграва», с. Гремяче (Романівський р-н) – 7,8 ц/га, а найбільший рівень у ТОВ «Укрsuperагротехтрейд», с. Садки (Житомирський р-н) – 16,1 ц/га, СТОВ «Світанок», с. Кам`янка (Олевський р-н) – 14,6 ц/га, що майже у 3 рази перевищує мінімальний рівень врожайності.

Матеріали дослідження засвідчили про наявність нестабільних процесів щодо закладання молодих насаджень хмелю у Житомирській області, динаміка яких наведена у рис. 3.

Таблиця 3

Динаміка валового збору хмелю та урожайності* в Житомирській області у 1990–2012 рр.

№ з/п	Райони Житомирської області/роки	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
		Валовий збір, тонн													
1	Бердичівський	548,5	69,0	77,0	83,0	94,6	89,8	79,7	78,5	83,8	124,1	139,4	92,4	98,5	53,8
2	Попільнянський	28,9	9,0	7,0											
3	Чуднівський	296,4	12,0	11,0	13,0	20,6	19,1	35,5	35,7	42,0	55,6	127,7	99	112,1	84,6
4	Романівський	51,4				1,3	4,5	5,0	7,0	7,1	11,1	9,0	6,5	6,6	6,8
5	Житомирський	454,6	62,0	29,0	59,0	52,3	57,1	94,5	81,7	74,3	72,7	169,3	107,9	85,6	100,4
6	Коростишівський	111,5													
7	Нов-Волинський	181,2	18,0	17,0	13,0	4,2	5,9	6,3	4,7	4,2	5,2	4,2	1,6		
8	Черняхівський	528,3	69,0	57,0	30,0	36,8	40,7	36,8	42,0	44,3	43,6	67,4	42,9	43,9	18,1
9	Вол-Волинський	113,9	4,0	5,0		0,4									
10	Ємільчинський	126,8	6,0	6,0	3,0	4,6	2,1	2,3	1,7	1,5					
11	Коростенський	25,6													
12	Лугинський	603,3	6,0	9,0	7,0	9,3	9,3	10,3	4,1	10,4	10,1	4,3	8,0		
13	Малинський	27,6													
14	Овруцький	26,8													
15	Олевський	758,1	129,0	195,0	103,0	83,8	89,2	114,8	165,7	144,8	209,9	363,5	216,5	119,2	89,2
16	Радомишильський	180,4	58,0	34,0	37,0	9,3	14,1	18,9	31,0	36,4	22,1	25,0			
17	Червоноармійський	214,2	84,0	62,0	27,0	46,8	48,6	46,2	38,6	36,4	34,2	32,8	28,7	37,5	23
По області:		**4227,7**	**529,2**	**519,0**	**380,0**	**367,1**	**380,4**	**450,3**	**490,7**	**485,2**	**588,6**	**942,6**	**603,5**	**503,4**	**375,9**
		Урожайність, ц/га													
1	Бердичівський	11,9	6,6	6,3	6,8	3,3	3,8	3,7	3,4	5,3	5,4	7,4	6,6	8,8	9,4
2	Попільнянський	4,8	4,5	1,4											
3	Чуднівський	11,1	3,5	1,7	4,3	2,6	2,5	6,7	8,0	7,8	6,6	13,4	10,8	15,6	11,8
4	Романівський	7,6				2,2	4,0	4,4	7,9	8,0	10,0	5,1	5,9	10,2	7,8
5	Житомирський	9,7	6,8	4,7	4,1	3,5	3,3	5,0	5,2	5,9	5,3	10,6	9,3	15	12,8
6	Коростишівський	5,5											5,5	6,8	2
7	Нов-Волинський	10,9	2,8	2,9	2,9	2,0	3,1	3,5	7,2	4,7	6,2	6,5	3,9		
8	Черняхівський	10,2	8,1	6,2	2,7	3,6	3,5	3,6	5,2	5,9	8,4	14,4	12,2	11,7	5,8
9	Вол-Волинський	8,0	3,5	1,0		0,2									
10	Ємільчинський	6,5	3,6	1,4	0,7	1,2	1,6	5,6	4,9	4,3					
11	Коростенський	5,2													
12	Лугинський	9,8	2,8	2,7	1,8	3,1	3,6	5,2	3,0	6,6	5,9	2,8	5,6		
13	Малинський	7,5													
14	Овруцький	6,2													
15	Олевський	9,2	4,7	6,4	2,7	3,2	3,2	5,8	7,0	6,1	8,3	13,2	9,1	7,4	10,4
16	Радомишильський	4,9	16,1	6,9	5,2	1,3	2,5	3,4	5,8	6,4	4,1	5,0			10,4
17	Червоноармійський	10,9	11,1	3,1	1,4	2,6	2,7	4,7	4,1	4,2	10,1	6,8	6,5	12,1	
По області:		**9,1**	**6,4**	**4,6**	**3,1**	**2,9**	**3,2**	**4,7**	**5,3**	**5,8**	**6,6**	**10,4**	**8,7**	**10,5**	**10,6**

Джерело: власні дослідження за даними звітів Головного управління агропромислового розвитку Житомирської обласної державної адміністрації та Головного управління статистики в Житомирській області.

*- урожайність виходячи з загальних площ хмеленасаджень (в т.ч. плодоносних)

Так, не дивлячись на позитивну динаміку зростання площ закладання молодих насаджень хмелю у 2005–2009 рр. у Житомирській області вже починаючи з 2010 р. має місце значне скорочення площ закладки на 180 га у порівнянні з 2008 р. (з 207 га у 2008 р. до 27 га у 2010 р.), або у 7,7 рази, що свідчить про припинення закладання молодих насаджень хмелю.

Проблемам сучасного стану та розвитку галузі приділялось достатньо уваги окремими науковцями. Зокрема, Довгалюк В.І. оцінюючи розвиток галузі хмелярства в Україні [9] зазначає, що в умовах

реформування агропромислового комплексу галузь хмелярства переживає не найкращі часи. Науковець доходить висновку, що на невиконання програми розвитку хмелярства (виробництва хмелю) вплинуло скорочення площ насаджень. Для відновлення насаджень хмелю, на його думку, потрібно, передусім, створити матеріально-технічну базу для галузі, що дасть можливість скоротити затрати ручної праці.

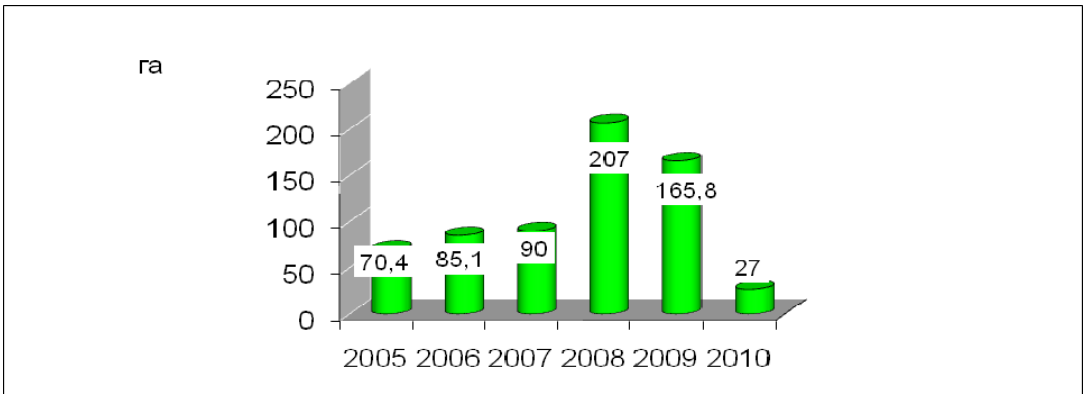


Рис. 3. Динаміка закладки молодих насаджень хмелю в Житомирській області у 2005–2010 роках (джерело: власні дослідження за даними звітів Головного управління агропромислового розвитку Житомирської обласної державної адміністрації)

Не можемо погодитись з такою позицією, оскільки протягом останніх 14 років держава майже у повному обсязі компенсує хмелярським господарствам всі витрати пов'язані із придбанням хмелярської техніки, обладнання, механізмів (модернізацію матеріально-технічної бази галузі), проте останні дії не принесли очікуваних результатів, про що свідчить катастрофічне зменшення площ хмеленасаджень та валового збору хмелю.

Отже, забезпечення матеріально-технічного оснащення має забезпечуватись лише у поєднанні із концептуальними процесами створення механізмів розвитку галузі на основі розширення обсягів хмеленасаджень за сортовим складом, який задовольняє передусім потреби пивоварів та створення умов для вільного просування вирощеного хмелю, передусім на внутрішньому ринку та виходу на зовнішній ринок.

Зазначені тенденції теж прослідковуються в роботах Довгалюка В.І., який визнає вплив проблеми із реалізацією хмелю на збитковість галузі, внаслідок втрати технологічних властивостей шишок хмелю, що зумовлює його низьку ціну.

Важливість критерію якості приділяється у своїх дослідженнях науковцем Ратошнюк Т.М., який під поняттям «якість хмелю» розуміє сукупність його фізичних, біологічних і хімічних властивостей, що зумовлюють мету та доцільність вирощування культури та якими визначається потреба в ній відповідно до призначення. Зміна якості хмелю зумовлює необхідність створення та впровадження механізму управління ризиком, з метою мінімізації наслідків його негативних впливів і, відповідно, підвищення результативності позитивної дії. При цьому одним із методів управління такими процесами є організація системи управління якістю продукції на хмелярських підприємствах. Основними інструментами управління такими процесами має стати кооперація виробників хмелю в сферах виробництва, переробки, реалізації та обслуговування й диверсифікація сортів хмелю за строками дозрівання [8].

Важливість якісних показників хмелю та їх вплив на ефективність виробництва визначається Сітніковою Т.Ю. на думку якої особливої уваги потребують насадження ароматичних сортів, реалізація генетичного потенціалу яких в умовах північного Полісся є досить високою. При цьому, у значній мірі, підвищення ефективності виробництва продукції хмелярства залежить від якісних показників, використовуваних у виробництві сортів та належного ресурсного забезпечення процесу виробництва, а також економії обігових коштів, шляхом впровадження ресурсозберігаючих та прогресивно-інтенсивних технологій, розвитку кооперації, інтеграції та вдосконалення механізму надання і використання державної підтримки на розвиток хмелярства [10, с. 124–127].

Отже, більшість вітчизняних науковців відзначають важливість сортового складу хмеленасаджень в аспекті розвитку галузі хмелярства в Україні. Причому за ринкових умов головною фігурою на ринку стає покупець, його вподобання до того чи іншого товару, у нашому випадку – пивоварних компаній. Тому основним завданням виробника є покращенням якісних характеристик товару, зокрема для хмелярських господарств – це збільшення вмісту альфа-кислот у продукції, що дасть можливість одержати більше прибутку та забезпечити належну конкурентоспроможність продукцію. Якісна продукція при цьому в майбутньому забезпечить конкурентоспроможність галузі, покращення іміджу на ринку.

Згідно з даними інвентаризації 2009 року в Україні на балансі хмелегосподарств обліковувалось близько 2139,6 га хмелешпалер, частина яких перебуває в незадовільному стані та потребує відновлення і ремонту; 826,8 га (38,6 %) взагалі не використовуються. У багатьох господарствах, де вся шпалера була під хмеленасадженнями, є нагальна потреба у ремонті або встановлення нової шпалери. Науковцями інституту

сільського-господарства Полісся доведено, що висока продуктивність рослин хмелю забезпечується лише до 10–річного віку, а в подальшому значно знижується, оскільки щороку зростає зрідженість насаджень, що при досягненні рослинами 11-річного віку може становити 50–79 %. Наприклад, якщо у 2005 р. насадження віком понад 10 років становили 35,5 %, то у 2007 – 10,4, а в 2009 р. – лише 6,6 % [12, с. 17–18].

При цьому за даними інвентаризації 2011 р. на балансі хмелегосподарств знаходиться 1989,4 га хмелешпалер, з яких лише 901,0 га використовується за призначенням. Отже протягом останніх трьох років (2009–2011 рр.) площа хмелешпалер, які перебували на балансі господарств за даними інвентаризацій зменшилась на 150,2 га (або у 1,1 рази), при цьому така площа, яка використовувалась хмелярами зменшилась на 411,8 га, або майже у 1,5 рази, що призвело до зростання питомої ваги незайнятих шпалер. Як наслідок існування перспектив засадження хмелем сучасних високопродуктивних сортів, за умови покращення їх стану.

Стан і динаміка наявності обсягів шпалер в хмелярських господарствах України, у 2006, 2009–2011 рр. наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Стан і динаміка наявності обсягів шпалер в хмелярських господарствах України, у 2006, 2009–2011 рр.

Роки	Площа шпалери, га				Кількість госпо-дарств	Всього насаджень хмелю, га	Незайняті шпалери, га	Питома вага незайнятих шпалер, %
	всього	дерев'яна	комбінована	залізо-бетонна				
2006	4069,7	124,1	828,0	3117,6	63	1112,8	2956,9	72,7
2009	2447,2	90,4	277,9	2078,9	59	1345,6	1101,6	45,0
2010	2333,5	71,4	285,2	1976,9	57	1170,3	1157,3	49,6
2011	1989,4	69,5	169,8	1750,1	46	901,0	1088,4	54,7

Джерело: за даними Української державної помологічно-ампелографічної інспекції.

Отже, за останні п'ять років (2006–2011 рр.) площі хмелешпалер скоротились понад два рази, при цьому хмелярськими господарствами використовується лише близько половини наявних шпалер.

Переважна частина плодоносних насаджень хмелю у 2009 р. (76 %) має порівняно невелику зрідженість (20 %), 16 % насаджень хмільників втратили в середньому до 30 %, 10 % – понад 30 % рослин, загальна зрідженість у вказаному періоді становила 14,8 %. Зазначене негативно позначається на економічній ефективності господарювання хмелярських господарств [12, с. 18].

Наукові дослідження, практичний досвід підтверджують, що не випадково в світовому хмелярстві після 12–15 річного використання хмільники виводять в хмелеоборот (за принципом сівозміни в рослинництві). Потреба в сортовому садивному матеріалі зростає ще й тому, що до цього часу в Україні не освоєно значних площ збудованих хмелешпалер, на яких земля не використовується за призначенням. Освоєння цих площ – величезний резерв збільшення виробництва хмелю. Вітчизняний і зарубіжний досвід переконливо свідчить: інтенсивне ведення хмелярства можливе лише в спеціалізованих господарствах, з великою площею хмільників. Саме в таких господарствах з найкраще є економічною ефективністю використовується матеріально-технічна база галузі, енергетичні і трудові ресурси, внаслідок чого продукція одержана у таких господарствах значно дешевша. Зазначене неодмінно слід врахувати при подальшому розвитку організаційно-господарських форм у хмелярстві [13, с. 84].

Найбільш розповсюджені сорти вітчизняної селекції, які вирощуються на даний час в України, за врожайними і технологічними якісними ознаками не поступаються кращим світовим аналогам, а за деякими показниками навіть перевищують їх за належних умов вирощування є конкурентоспрожними на міжнародному ринку хмелю. Найбільшим попитом серед пивоварів користуються ароматичні сорти – «Слов'янка», «Заграва», «Гайдамацький» та гірки сорти – «Промінь», «Альта», які займали у 2009 р. відповідно, 32,1 % та 9,9 % площ насаджень в Україні. Але, нововидані сорти були розміщені на незначних площах. Так, у деяких господарствах під окремими сортами зайнято не більше 0,4–2,5 га насаджень, що не дозволяє самостійно формувати необхідні партії хмелю для переробки і реалізації [3, с. 16–17]. Динаміка та структура сортового складу насаджень хмелю в Україні у 2005–2009 рр. наведено у таблиці 5.

За даними нашого дослідження встановлено, що загалом протягом 2006–2012 рр. площі хмеленасаджень скоротились на 647,7 га, або у 2,4 рази, при цьому площі під ароматичними сортами скоротились на 264,1 га, або у 1,7 рази, а гіркими на 218,9 га, чи у майже 4 рази. Зазначене свідчить, що темпи скорочення площ гірких сортів у понад два рази перевищують темпи скорочення ароматичних сортів, що не узгоджується із зростаючою потребою пивоварних підприємствах безпосередньо у гірких сортах хмелю.

В той же час, хміль ароматичного сорту «Тріумф», гірких сортів «Зміна», «Потіївський», «Житич», «Граніт», «Оболонський» хмелярські господарства у 2012 р. взагалі припинили вирощування і догляд за ними. По всіх інших сортах має місце тенденція щодо значного скорочення площ насаджень (окрім

ароматичного сорту «Заграва» частка якого протягом 2006–2009 рр. зросла на 22,7 відсоткового пункту). При цьому не дивлячись, що протягом 2007–2009 рр. було закладено понад 180 га ароматичного сорту «Національний», витрати на посадку якого були компенсовані за рахунок коштів державного бюджету хмелярськими господарствами вже у 2012 році припинено догляд майже за половиною таких насаджень, не дивлячись що продуктивних вік дорослих багаторічних насаджень хмелю складає 12–15 років. Зазначені тенденції свідчать про неефективність державного регулювання та підтримки галузі хмелярства, особливо протягом останніх років.

Таблиця 5

Динаміка та структура сортового складу насаджень хмелю в Україні у 2005–2012 рр.

Сорти хмелю	Площі насаджень, га			Сортова структура 2006 р., %	Сортова структура 2009 р., %	Сортова структура 2012р., %
	2006	2009	2012			
Ароматичні	**646,2**	**930,1**	**382,1**	**58,1**	**69,1**	**82,1**
Клон 18	280,4	123,1	29,3	25,2	9,1	6,3
Злато Полісся	119,1	111,1	31,1	10,7	8,2	6,7
Слов'янка	92,2	137,9	38,8	8,3	10,2	8,3
Заграва Гайдамацький	109,3	239,7	151,2	9,8	17,8	32,5
Гайдамацький	38,0	54,6	20,3	3,4	4,1	4,4
Національний	-	188,1	91,8	-	14,0	19,7
Староволинський	-	10,8	10,8	-	0,8	2,3
Тріумф	-	11,9	0	-	0,9	0
Інші	7,3	53,0	8,8	0,7	3,9	1,9
Гіркі	**291,9**	**289,1**	**73,0**	**26,2**	**21,5**	**15,7**
Промінь	87,3	106,4	26,7	7,8	7,9	5,7
Поліський	127,9	88,0	18,0	11,5	6,5	3,9
Зміна	32,8	21,2	0	2,9	1,6	0
Альта	21,4	26,5	19,3	1,9	2,0	4,2
Потіївський	10,6	5,6	0	0,9	0,4	0
Житич	6,3	1,4	0	0,6	0,1	0
Граніт	2,2	0,9	0	0,2	0,1	0
Оболонський	0,5	4,3	0	0,1	0,3	0
Інші	2,9	34,8	9,0	0,3	2,6	1,9
Сортосуміші	**174,7**	**126,4**	**10,0**	**15,7**	**9,4**	**2,2**
РАЗОМ	**1112,8**	**1345,6**	**465,1**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Джерело: власні дослідження за даними Асоціації хмелярів України, Української державної помологічно-ампелографічної інспекції.

У 2009 році 126,4 га (9,4 %) насаджень було зайнято несортовим матеріалом, що свідчить про недотримання господарствами правильної сортової політики, тому насадження потребують постійного контролю та вчасного оновлення. Сортові насадження ароматичних сортів впродовж вказаного періоду (2005–2009 рр.) залишилися майже без змін (+7,7 %), при цьому хмеленасадження сортів гіркої групи зменшились в 1,7 разу.

Отже не дивлячись на потребу у пивоварних компаній у гірких сортах хмелю, площі хмеленасаджень таких сортів навпаки скорочуються. Раціональне поєднання сортів з різними строками достигання дасть змогу вчасно збирати вирощений врожай, знизити навантаження на хмелезбиральну техніку, раціонально використовувати ресурси в галузі, покращити якість готової хмелепродукції.

На сьогодні в структурі хмільників регіонів України переважають ароматичні сорти, при цьому основна частка обох груп зосереджена в Житомирській та Львівській областях. Динаміка зміни структури сортових насаджень хмелю в Україні у 2006, 2009, 2012 рр. наведено у таблиці 6.

Як випливає з даних вищенаведеної таблиці протягом 2006–2012 рр. понад 76% ароматичних та 70% гірких сортів хмелю сконцентровано в Житомирській області, при цьому у вказаному періоді чотири області (Вінницька, Волинська, Луганська та Київська) взагалі припинили догляд за хмільниками та дві області (Рівненська і Хмельницька) позбулись гірких сортів хмелю, зберігши незначну частину ароматичних хмільників. Подібні тенденції мають місце в структурі валового збору та обсягів вирощеного хмелю в Україні у 2009, 2012 рр., яка наведена у таблиці 7.

Таблиця 6

Динаміка зміни структури сортових насаджень хмелю в Україні у 2006, 2009, 2012 рр. в розрізі регіонів

Області	Фактичні площі насаджень ароматичних та / гірких сортів хмелю, га			Питома вага сортових насаджень ароматичних/гірких сортів, %			Питома вага сортосумішей в загальній структурі хмільників, %		
	2006	2009	2012	2006	2009	2012	2006	2009	2012
Житомирська	505,0/203,4	714,6/222,6	295,9/54,7	78,1/69,6	76,8/77,0	77,5/74,9	7,0	6	2,2
Львівська	60,9/26,7	93,3/24,7	52,5/18,3	9,5/9,2	10,1/8,5	13,7/25,1	1,5	1,3	-
Рівненська	33,4/24,2	40,1/22,0	9,6/0	5,2/8,3	4,3/7,6	2,5/0	2,1	0,6	-
Вінницька	28,0/12,9	21,4/10,5	0/0	4,3/4,4	2,3/3,6	-	1,8	1,5	-
Хмельницька	14,0/6,9	42,1/4,0	24,1/0	2,2/2,4	4,5/1,4	6,3/0	1,1	-	-
Луганська	0,4/7,0	14,1/0,8	0/0	0,0/2,4	1,5/0,3	-	-	-	-
Волинська	4,5/4,5	4,6/4,5	0/0	0,7/1,5	0,5/1,6	-	0,4	-	-
Київська	0/6,3	0/0	0/0	0/2,2	-	-	-	-	-
ВСЬОГО	**646,2/291,9**	**930,1/289,1**	**382,1/73,0**	**100/100**	**100/100**	**100/100**	**13,9**	**9,4**	**2,2**

Джерело: власні дослідження за даними Асоціації хмелярів України, Української державної помологічно-ампелографічної інспекції.

Таблиця 7

Структура валового збору та обсяги вирощеного хмелю в Україні, 2009, 2012 рр.

Сорти хмелю	Період	Валовий збір хмелю всього, т	Структура обсягів вирощеної продукції по областях, т						
			Житомирська	Львівська	Хмельницька	Рівненська	Вінницька	Луганська	Волинська
Ароматичні	2009 р.	1034,8	742,0	146,6	87,8	26,3	20,5	9,0	2,6
Гіркі		308,0	218,0	39,6	7,8	21,4	18,5	-	2,7
РАЗОМ:		**1342,8**	**960,0**	**186,2**	**95,6**	**47,7**	**39,0**	**9,0**	**5,3**
Ароматичні	2012 р.	381,6	317,3	38,4	20,8	5,1	-	-	-
Гіркі		72,1	58,7	13,4	-	-	-	-	-
РАЗОМ:		**453,7**	**376,0**	**51,8**	**20,8**	**5,1**	**-**	**-**	**-**
Темпи скорочення валового збору, т/раз	Ароматичні	953,2/2,7	424,7/2,3	108,2/3,8	67/4,2	21,2/5,2	**-**	**-**	**-**
	Гіркі	235,9/4,3	159,3/3,7	26,2/3,0	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

Джерело: власні дослідження – розраховано за даними Асоціації хмелярів України.

Наведені в таблиці дані свідчать про скорочення протягом 2009–2012 рр. валового збору хмелю по Україні майже у тричі (на 889,1 т), що серед іншого пов'язано із припиненням його вирощування у трьох регіонах (Вінницька, Волинська, Луганська області). При цьому валовий збір ароматичних сортів хмелю скоротився у 2,7 разу (або на 953,2 т), а гірких у 4,3 разу (або 235,9 т), що зокрема пояснюється застосуванням вирощування гірких сортів хмелю у Рівненській та Хмельницькій областях.

Отже, фактично хмелярськими господарствами припиняється вирощування саме гірких сортів хмелю, не дивлячись на потребу вітчизняної пивоварної промисловості саме у таких сортах. Частково зазначене пояснюється експортом саме ароматичних сортів хмелю закордонним споживачам.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень

Розвиток хмелярства в світі та в Україні, зокрема, має давню історію, яка характеризується етапами піднесення та занепаду. Історичні злети та падіння галузі хмелярства в Україні були обумовлені впливом соціально-економічних, політичних чинників, загострення конкурентної боротьби у світі за ринку збуту.

На сучасному етапі розвитку хмелярства в Україні чітко спостерігається негативна тенденція щодо погіршення динаміки основних показників, що характеризують стан галузі та свідчать про її занепад та стагнацію. Зокрема, тільки протягом останніх років (2009–2012 рр.) чисельність діючих хмелегосподарств скоротилась у понад два рази (до 28 у 2012 р.), валовий збір хмелю скоротився у майже три рази (до 430 т у 2012 р.). Площі хмелешпалер протягом останніх років скоротились у понад два рази (до 1,9 тис. га у 2011 р.), в той же час хмелярськими господарствами використовується лише близько половини наявних шпалер. Урожайність хмелю залишається відносно стабільною, проте її рівень майже у двічі менший за показники, які вдається досягти хмелярськими господарствами провідних країн світу.

Не дивлячись на значні потреби у хмелепродукції для вітчизняного пивоваріння, починаючи з 2012 року, хміль в Україні вирощується лише в чотирьох областях (Житомирській, Рівненській, Львівській, Хмельницькій), хоча ще у 2004–2005 рр. налічувалось 9 регіонів-виробників хмелю. Подібні процеси мають місце у Житомирській області, яка займає провідне місце в структурі хмеленасаджень протягом всього періоду існування галузі в Україні (майже 80 % у 2012 році).

Темпи скорочення площ гірких сортів у понад два рази перевищують темпи скорочення ароматичних сортів, що не узгоджується із зростаючою потребою пивоварних заводів безпосередньо у гірких сортах хмелю. Так, протягом 2006–2012 рр. площі хмеленасаджень скоротились на 647,7 га, або у 2,4 разу, при цьому площі під ароматичними сортами скоротились на 264,1 га, або у 1,7 разу, а гіркими на 218,9 га, чи у майже 4 рази. Припинення створення молодих насаджень хмелю закладає передумови втрати можливості розвитку галузі та створює ризики знищення молодих багаторічних насаджень хмелю, закладених у попередніх періодах за державні кошти, внаслідок припинення догляду за ними.

Раціональне поєднання сортів з різними строками достигання дасть змогу вчасно збирати вирощений врожай, знизити навантаження на хмелезбиральну техніку, раціонально використовувати ресурси в галузі, покращити якість готової хмелепродукції. Матеріально-технічне оснащення галузі має забезпечуватись лише у поєднанні із концептуальними процесами створення системи розвитку на основі розширення обсягів хмеленасаджень за сортовим складом, який задовольняє передусім потреби пивоварів та створення умов для вільного просування вирощеного хмелю, передусім на внутрішньому ринку та виходу на зовнішній ринок.

Література

1. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / Редкол. : М.В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К. : Урожай, 2004. – С. 178–186.

2. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / Редкол. : М.В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К. : Аграрна наука, 2010. – 944 с.

3. Савченко Ю.І. Інноваційний шлях розвитку хмелярства / Савченко Ю.І. та авторський колектив // Житомир : «Рута», 2011. – 112 с.

4. Хмелеводство. Коллектив авторов. – К. : Из-во «Урожай». – 1969. – 180 с.

5. Куровська Н.О. Організаційно-економічний механізм відродження галузі хмелярства [Електронний ресурс] / Н.О. Куровська // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2010. – №. 21 (2). − Режим доступу : http://vadyba.asu.lt/21/71.pdf.

6. Славов В.П. Резерви підвищення ефективності використання біоенергетичних ресурсів / В.П. Славов, І.В. Заря, Ю.В. Загородній // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 74–83.

7. Головач Г.С. Економічна ефективність виробництва хмелю в Україні / Г.С. Головач // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 83–85.

8. Ратошнюк Т.М. Управління якістю як засіб зниження ризиковості галузі хмелярства / Т.М. Ратошнюк, О.М. Николик, Т.Ю. Сітнікова // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 103–108.

9. Довгалюк В.І. Розвиток галузі хмелярства в Україні / В.І. Довгалюк // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 30–33.

10. Сітнікова Т.Ю. Чинники впливу на ефективність виробництва хмелю / Т.Ю. Сітнікова // Збірник наукових праць «Агропромислове виробництво Полісся» інститут с.-г. Полісся НААН, 2011. – № 4. – С. 124–127.

11. The Barth Report 2011/2012 [Електронний ресурс] // Joh. Barth & Sohn. – Nuremberg, 2012. − Режим доступу : www.barthhaasgroup.com.

12. Венгер В.М. Технологія вирощування та захисту хмелю від шкідливих організмів / [В.М. Венгер, С.О. Трибель, О.М. Лапа та ін.]. – К. : Колобіг: Фенікс, 2011. – 196 с.

13. Ковтун М.Г. Наукове забезпечення розвитку хмелярства України / М.Г. Ковтун, А.О. Годований // Хмелярство України. – 1995. – С. 82–85.

References

1. Naukovi osnovi agropromislovogo virobnitstva v zoni Polissya i zahidnogo regionu Ukrayini / Redkol.: M.V. Zubets (golova redaktsiynoii kolegiyi) ta in. – K.: Urozhay, 2004. – S. 178-186. [in Ukrainian]

2. Naukovi osnovi agropromislovogo virobnitstva v zoni Polissya i zahidnogo regionu Ukrayini / Redkol.: M.V. Zubets (golova redaktsiynoii kolegiyi) ta in. – K.: Agrarna nauka, 2010. – 944 s. [in Ukrainian]

3. Savchenko Yu.I. Innovatsiyniy shlyah rozvitku hmelyarstva / Savchenko Yu.I. ta avtorskiy kolektiv // Zhitomir: «Ruta», 2011. – 112 s. [In Ukrainian]

4. Hmelevodstvo. Kolektiv avtorov., K.: Iz-vo «Urozhay». – 1969, 180 s. [in Ukrainian]

5. Kurovska N.O. Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm vidrodzhennya galuzi hmeiyarstva [Elektronniy resurs] / N. O. Kurovska // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2010. – No. 21 (2). [in Ukrainian]

6. Slavov V.P. Rezervi pidvischennya efektivnosti vikoristannya bIoenergetichnih resursiv / V.P. Slavov, I.V. Zarya, Yu.V. Zagorodnly // EkonomIka APK. – 2005. – No 7. – S. 74-83. [in Ukrainian]

7. Golovach G.S. Ekonomichna efektivnist virobnitstva hmelyu v Ukrayini / G.S. Golovach // Ekonomika APK. – 2003. – No 6. – S. 83-85. [in Ukrainian]

8. Ratoshnyuk T.M. Upravlinnya yakistyu yak zasib znizhennya rizikovosti galuzi hmelyarstva / T.M. Ratoshnyuk, O.M. Nikolik, T.Yu. SItnIkova // EkonomIka APK. – 2008. – No 9. – S. 103-108. [in Ukrainian]

9. Dovgalyuk V.I. Rozvitok galuzI hmelyarstva v UkraYinI / V.I. Dovgalyuk // EkonomIka APK. – 2011. – 10. – S. 30-33.

10. Sitnikova T.Yu. Chinniki vplivu na efektivnist virobnitstva hmelyu / T.Yu. Sitnikova // zbirnik naukovih prats «Agropromislove virobnitstvo PolIssya» Institut s.-g. Polissya NAAN, 2011, No 4. – S. 124-127. [in Ukrainian]

11. The Barth Report 2011/2012 [Elektronniy resurs] // Joh. Barth & Sohn. – Nuremberg, 2012.

12. Venger V.M. Tehnologiya viroschuvannya ta zahistu hmelyu vid shkidlivih organizmiv / V.M. Venger, S.O. Tribel, O.M. Lapa ta in. // K.: Kolobig: Feniks, 2011. – 196 s. [in Ukrainian]

13. Kovtun M.G. Naukove zabezpechennya rozvitku hmelyarstva Ukrayini / M.G. Kovtun, A.O. Godovaniy // Hmelyarstvo Ukrayini. – 1995. – S. 82-85. [in Ukrainian]

Надійшла 11.02.2014; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339.137.2

І. В. АНГЕЛКО
Інститут підприємництва і перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

У статті розглянуто теоретичні засади міжнародної конкурентоспроможності країн, визначено фактори її підвищення, охарактеризовано різні методичні підходи та критерії оцінювання конкурентоздатності країн, розкрито їх суть і специфіку застосування. Визначено позиції України в міжнародних рейтингах за окремими критеріями індексів конкурентоспроможності, які використовуються Світовим економічним форум та Міжнародним інститутом менеджменту.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність країн, конкурентні переваги, конкурентне середовище, конкурентні позиції, рейтинг конкурентоспроможності країн, конкурентний статус, індекс глобальної конкурентоспроможності.

I. V. ANHELKO
Lviv Polytechnic National University

METHODOLOGICAL APPROACHES EVALUATION TO THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

In the current economic conditions influence the spread of globalization on the development of economic relations requires the provision of a sustainable competitive advantage of the economy. Competitive edge of the economy is crucial criterion for the effectiveness of its operation, the result of progressive change that promotes opportunities for human development, the effectiveness of its social production and economic growth. The aim of the proposed work is to present and summarize the main methodological approaches evaluation to the international competitiveness in the contemporary economy. The criteria of estimating countries used by international organizations such as World Economic Forum and International Institute of Management in the Lozan are considered in the article. The rating of Ukraine with the help of systematize criteria competitiveness countries by international organizations is researched. Also the strong and weak sides of the Ukrainian economic are analyzed. It is noted that only if the execution of complex actions address key negative factors and structural changes in the quality management field can increase the competitiveness of Ukraine and improve the position of its socio-economic development in international rankings.

Keywords: international competitiveness, competitive advantage, competitive environment, competitive position, competitiveness ranking, competitive status, Global Competitiveness Index.

Вступ. В сучасних умовах господарювання поширення впливу глобалізаційних процесів на розвиток світових господарських зв'язків вимагає забезпечення стійких конкурентних переваг економіки країни. Власне, конкурентні переваги економіки країни є визначальним критерієм ефективності її функціонування, результатом прогресивних змін, що сприяє розширенню можливостей людського розвитку, ефективності його суспільного виробництва та економічного зростання. Разом з тим, за допомогою оціночного рівня конкурентоспроможності соціально-економічного розвитку країни можна визначити її позиції на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи конкурентоспроможності країн, причини та умови її формування, напрями покращення і методологічні засади забезпечення досліджували багато вчених. Зокрема, вагомий внесок у дослідження конкурентоспроможності країн та підвищення її рівня зробили зарубіжні вчені: Г.Азоєв, Р.Барро, А.Бранденбургер, А.Варнер, Д.Веймер, Р.Вернон, М.Гальвановський, Г.Грубер, Ч.Джонсон, Р.Кантер, К.Ланкастер, Р.Лукас, В.Нордхауз, М.Портер, П.Ромер, Д.Стігліц, Р.Фатхутдінов та ін. Серед вітчизняних учених, які ґрунтовно досліджували зазначену проблему, насамперед необхідно назвати Л.Антонюк, О.Білоруса, Т.Борисову, Б.Губського, Б.Кваснюка, О.Кузьміна, І.Крючкову, Д.Лук'яненка, Ю.Пахомова, А.Поручника, С.Панчишина, А.Уніят та ін.

Постановка завдання. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених конкурентоспроможності країн, в умовах глобалізації залишається необхідність дослідження її сучасного стану, чинників впливу, тенденцій розвитку та шляхів підвищення.

Метою запропонованої роботи є висвітлення та узагальнення основних методичних підходів оцінки конкурентоспроможності країн в сучасних умовах господарювання.

Основний матеріал дослідження. Насамперед необхідно зазначити, що незважаючи на досить інтенсивну історію досліджень конкурентоспроможності, досі серед вітчизняних і зарубіжних вчених не існує єдиної думки щодо визначення поняття «міжнародна конкурентоспроможність країн». Проблема полягає не лише в трактуванні, а й у використанні взаємопов'язаних однопорядкових категорій, таких як конкуренція, конкурентні переваги, конкурентні позиції і конкурентний статус. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дає змогу стверджувати, що на думку деяких вчених поняття міжнародної конкурентоспроможності країн як такого не існує. Так, науковці констатують, що країни не конкурують між собою на світовій арені, а лише корпорації, а в умовах глобалізації конкуренція між державами взагалі зникає, що позбавляє сенсу досліджувати конкурентоспроможність країн. На наш погляд, за умов посилення тенденцій інтеграції та глобалізації у світовій економіці конкурентна боротьба між країнами не тільки не зникає, а навпаки загострюється та набуває нових форм свого прояву.

У загальному, конкурентоспроможність – це володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватись на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі [1]. За відсутності таких властивостей, суб'єкт господарювання не спроможний вступити у тривалу конкурентну боротьбу на відповідному ринку. Тому, конкурентоспроможність можна також трактувати і як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн. При цьому, конкурентоспроможність держави та її економічний успіх визначаються наявністю в ній конкурентоспроможних галузей, виробництв, регіонів та їх якісним поєднанням у комплексі з іншими факторами [2, с. 54].

Головним макроекономічним фактором підвищення конкурентоспроможності країни, причому незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку, є цілеспрямоване та активне використання інструментів системи підтримки міжнародної економічної діяльності, які в умовах формування глобальної торговельної системи поділяються на політико-правові, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні.

Факторами високої конкурентоспроможності країни є також її сприйнятливість до інновацій та здатність її суб'єктів оперативно реагувати на зміни у світовому попиті та структурі виробництва. Як відомо, успіх сучасних розвинених економік залежить від забезпечення інноваційними технологіями у сфері менеджменту, інституційними інноваціями, стратегіями розвитку, методами управління та організації, що створюють середовище для інновацій і ефективного застосування технологій. Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої та відносно некваліфікованої праці, як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, збільшення зусиль щодо впровадження і поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва. Адже виграш від інновацій отримують ті країни, які створюють відповідні можливості. Цільовий розвиток потенціалу національної економіки залежить від постійного поліпшення і модернізації всіх сегментів національної економіки та створення передумов для отримання послідовного ефекту з метою забезпечення постійного соціального, економічного та технічного прогресу [3, с. 42].

Таким чином, міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати та утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [4, с. 7].

Для визначення конкурентоспроможності національної економіки та показників, які її характеризують використовують різні підходи. Власне застосування останніх залежить від специфіки конкретного рівня.

У теорії та практиці міжнародних економічних відносин визначення конкурентоспроможності проводять на мікро-, мезо- та макрорівнях. Зокрема, на мікрорівні визначається конкурентоспроможність фірми за допомогою таких показників як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також – якість продукції, ступінь задоволеності споживачів та інші. На мезорівні визначають конкурентоспроможність галузі та кластерів за допомогою середніх та торгівельних показників діяльності фірм певної галузі [2, с. 58–59]. На макрорівні визначають конкурентоспроможність країни за допомогою таких показників, як динаміка прибутків населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту та інші. Дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни також здійснюють за допомогою визначення конкурентоспроможності її територій та регіонів, де відбуваються соціально-економічні процеси.

Загалом для оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни використовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) методи (експертні та соціологічні). Кількісні – базуються на застосовуванні математичних і статистичних методів аналізу показників. Ці методи здебільшого застосовуються для оцінки обсягів ринку в грошовому чи натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Використовують ці методи у своїх дослідженнях, насамперед, консалтингові фірми, які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу та роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів до їх підвищення. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності, можна виміряти. Якісні методи оцінки достатньо точні, хоча й дають можливість оцінити явище лише через певний проміжок часу [5, с. 14].

Серед найбільш відомих центрів по вивченню конкурентоспроможності країн виділяють: Інститут стратегії та конкурентоздатності (Institute For Strategy and Competitiveness) при Гарвардському університеті (США), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (International Institute for Management Development (IMD Business School) (Лозанна, Швейцарія), Світовий економічний форум (World Economic Forum) (Давос, Швейцарія). Щорічно кожний із зазначених центрів публікує власні результати вивчення конкурентоспроможності країн світу та на їх основі складає рейтинги. При цьому, кожний із центрів використовує власну методологією дослідження та дотримується своїх ексклюзивних критеріїв при складанні шкали конкурентоздатності економік країн і регіонів. Так, в Інституті стратегії та конкурентоздатності вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині, у швейцарських ж центрах розраховують рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів.

В цілому, системність і тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності країни (економіки) відповідними установами, міжнародне визнання цих рейтингів та чуттєва рефлексія ринку на результати досліджень, свідчать про високий професійний підхід та компетентність фахівців при визначенні критеріїв оцінювання і їх розподілу за групами.

У світових табелях про ранги, для визначення рейтингу конкурентоспроможності, використовуються багатофакторні векторні моделі, показники яких згруповані у вісім агрегованих груп, а саме:

- внутрішній економічний потенціал;
- зовнішньоекономічні зв’язки;
- державне регулювання;
- кредитно-фінансова система;
- інфраструктура;
- система керування;
- науково-технічний потенціал;
- трудові ресурси.

Міжнародний інститут розвитку менеджменту під час складання рейтингу конкурентоспроможності країн (The World Competitiveness Yearbook), який оприлюднюється щорічно, починаючи з 1989 року, використовує 333 критерії по чотирьох показниках: стану економіки, ділового середовища, інфраструктури та ефективності держуправління. Особливістю складання даного рейтингу є й те, що аналіз здійснюється за двома групами країн, поділеними, відповідно, до кількості мешканців. Так, до першої групи входять країни, де населення більше 20 млн. мешканців, до другої – менше 20 мільйонів. При цьому, для визначення рейтингу 60 країн використовується інформація 52 дослідницьких інститутів світу, які є партнерами IMD.

У 2013 році в рейтингу конкурентоспроможності IMD Україна посіла 49-е місце. Лідерами ж даного рейтингу були: США, Швейцарія, Гонконг, Швеція та Сінгапур [6].

Світовий економічний форум для складання рейтингу міжнародної конкурентоспроможності країн використовує індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), який щорічно з 2004 року розрахується Організаційним комітетом. Даний індекс дає можливість оцінити сукупну дію факторів, що впливають на економічний розвиток та ефективність використання наявних ресурсів у середньо- та довгостроковій перспективі, а також здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу, і як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації. Індекс має 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Всі змінні об’єднані в 12 контрольних показників, серед яких найбільше значення для характеристики зовнішньоекономічної сфери країни мають індекси: якості державних інститутів; якості інфраструктури; макроекономічної стабільності; ефективності ринків; технологічної готовності; сприяння бізнесу; інновацій.

У загальному рейтингу індексу глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 роках лідерські позиції зайняли Швейцарія (5,67 бала), Сінгапур (5,61 бала), Фінляндія (5,54 бала), Німеччина (5,51 бала), США (5,48 бала) та Швеція (5,48 бала). Україна у даному рейтингу посіла 84-е місце серед 148 країн світу, отримавши 4,05 бали з 7 можливих. З усіх показників даного індексу Україна здобула лідерство лише в охопленні населення освітою (13-е місце). Перевагами України над іншими країнами також були якість залізничної інфраструктури (25-е місце), якість математичних та природничих наук (28-е місце), обсяги

внутрішнього та зовнішнього ринків (відповідно 36-е та 37-е місце), висока якість людського потенціалу, відсутність тероризму, стихійних лих та епідемій. Водночас, найгірший стан справ в Україні спостерігався з оподаткуванням та інвестуванням (145-е місце), якістю доріг (144-е місце), захистом прав власності та стійкістю банків (143-е місце), обтяженням митними процедурами, впливом податків на стимулювання праці, здатністю країни до втримання таланів (140-е місце) [7].

В цілому, аналіз основних показників індексу глобальної конкурентоспроможності свідчить про згубний вплив управлінської сфери на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, регресуючі процеси у якості надання освітніх послуг та рівня розвитку науки, незначне використання передових інноваційних розробок у виробництві, незахищеність майнових та інтелектуальних прав власності, відтік висококваліфікованих кадрів.

У світовій економічній практиці крім зазначених індексів, які дозволяють скласти уявлення про конкурентні позиції країни у світі, об'єктивно оцінити її міжнародний імідж, стан та тенденції розвитку соціально-економічного середовища, рівень привабливості для потенційних партнерів, виділяють індекс людського розвитку, індекс економічної свободи та індекс легкості ведення бізнесу.

У 2012 році Україна в загальному рейтингу індексу людського розвитку посіла 78-е місце серед 187 країн світу. При цьому, найгірший стан справ спостерігався з рівнем життя (економічним розвитком).

В рейтингу індексу економічної свободи-2014 Україна посіла 155-е місце з 178 країн світу, отримавши 49,3 бали зі 100 можливих. Через таку низьку оцінку Україна перейшла у зону найбільш «невільних» з точки зору економічної свободи країн світу і опинилася на рівні з такими країнами, як Еквадор, Болівія, Ангола, Аргентина, Чад, Узбекистан, Іран та Зімбабве [8].

У загальному рейтингу індексу легкості ведення бізнесу – 2014 Україна зайняла 112-е місце зі 189 країн світу. При цьому, найвищий рейтинг Україна зайняла за легкістю надання кредитів (13-е місце). Найгірші ж позиції Україна одержала в показниках отримання електроенергії (172-е місце), сплати податків (164-е місце), рішення про неспроможність (162-е місце), міжнародної торгівлі (148-е місце), захисту інвесторів (128-е місце) [9].

Висновок. Підсумовуючи, варто зазначити, що міжнародна конкурентоспроможність – явище складне та багатогранне. Її рівень значною мірою визначають ключові характеристики та особливості розвитку економіки країни в умовах глобалізації, а також мікро- та макромоделі її організації і регулювання.

Для оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн використовують різні методичні підходи. Власне їх застосування призводить до розходжень (суттєвих і несуттєвих) в дослідженнях та рейтингах.

Загалом, за результатами дослідження визначено, що Україну роблять слабкою не тільки макроекономічна нестабільність (інфляція, високі кредитні ставки, неефективне витрачання бюджетних ресурсів), слабка здатність до адаптації нових технологій через залучення прямих іноземних інвестицій, епідемія корупції тощо, а, насамперед, низька якість суспільних інституцій та несприятливе підприємницьке середовище. Так, практично кожен індекс, що характеризує конкурентні позиції національних економік, має складову, яка так чи інакше стосується державного управління економічними процесами. Саме за цими складовими Україна посідає найнижчі позиції у відповідних рейтингах.

Тому, тільки за умов виконання комплексу дій усунення основних негативних чинників та структурних якісних змін в управлінській сфері можна підвищити конкурентоздатність України та покращити позиції її соціально-економічного розвитку в міжнародних рейтингах.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект [Електронний ресурс] / Л.Л. Антонюк. – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf

2. Борисова Т.М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т.М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т.1. – С. 54–60.

3. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с.

4. Уніят А. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А. Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 7–13.

5. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с.

6. IMD World Competitiveness Center (WCC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imd.org/wcc/

7. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/content/pages/competitiveness-library

8. Country Rankings. 2014 Index of Economic Freedom. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/index/ranking

9. Economy Rankings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/rankings

References

1. Antoniuk L.L. Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: regionalnyj aspect [Elektronyj resurs] / L.L. Antoniuk. – Rezhym dostupu: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf [in Ukrainian]
2. Borysova T.M. Konkurentospromozhnist galuzi: determinanty formuvannja ta suchasni metody otsinjuvannja / T.M. Borysova // Visnyk Hmelnytskogo natsionalnogo universytetu. – 2011. – №6. – T.1. – C. 54-60. [in Ukrainian]
3. Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky / Za red. d-ra ekon. nauk B.E. Kvasnjuka. – K.: Feniks, 2005. – 582 c. [in Ukrainian]
4. Unijat A. Kryterii ta otsinka konkurentospromozhnisti krain na mizhnarodnomu rivni / A. Unijat // Galytskyj ekonomichnyj visnyk. – 2009. – № 2. – S. 7-13. [in Ukrainian]
5. Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy: stan i perspektyvy pidvychcennja / Za red. d-ra ekon. nauk I.V. Krjuchkovoi. – K: Osnova, 2007. – 488 c. [in Ukrainian]
6. IMD World Competitiveness Center (WCC) [Elektronyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.imd.org/wcc/
7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Elektronyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.weforum.org/content/pages/competitiveness-library
8. Country Rankings. 2014 Index of Economic Freedom. [Elektronyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.heritage.org/index/ranking
9. Economy Rankings. [Elektronyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.doingbusiness.org/rankings

Надійшла 15.02.2014; рецензент: д. е. н. Ватаманюк О. З.

УДК 338.24.021.8

О. В. РУДКОВСЬКИЙ
Національний транспортний університет, Київ

КОРПОРАЦІЯ ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто окремі аспекти формування корпоративних економічних відносин у світі і в Україні. На основі досліджень корпорації як одного із суб'єктів економічного процесу, виділено: корпорація, корпоративне управління, корпоративна система, причини виникнення корпорацій, процеси створення корпорацій. Визначено основні характеристики корпорацій як суб'єкта господарювання. Постійні еволюційні тенденції корпоративних структур як у сучасних розвинених ринкових економіках, так і в трансформаційних економіках за рахунок консолідації акціонерного капіталу у великих корпораціях є закономірним явищем. Її об'єктивною основою є складні технологічні ланцюги виробництва, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства, а також тривалий життєвий цикл продукції, що вимагає реалізації на мікроекономічному рівні не лише стандартних функцій виробництва продукції, а й науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також маркетингу у відповідній сфері.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, корпоративні структури.

O. V. RUDKOVSKY
National Transport University, Kyiv

CORPORATION AS A BUSINESS ENTITY

Several specific aspects of corporate economic relations in the world and in Ukraine. Based on studies of the corporation as one of the subjects of the economic process, with emphasis on: corporation, corporate governance, corporate system, causes corporations the processes of corporations. Defined the main characteristics of the corporate entity. Continuous evolutionary trends of corporate structures in both the developed market economies and economies in transition by consolidating holdings in major corporations is a natural phenomenon. Its objective basis is complicated manufacturing process chains due process of deepening division of labor and globalization of the world economy , and long product life cycle , which requires implementation at the micro level is not only standard functions of production, but also research and experimental design operations and marketing in this area.

Keywords: corporation, corporate governance, corporate structure.

Постановка проблеми. Необхідність формування у вітчизняному господарському середовищі ефективної системи ділової взаємодії учасників корпоративних відносин актуалізована процесом динамічної трансформації підприємницького середовища в процесі приватизації, основною організаційною ланкою якого стала корпоративна форма підприємництва. Корпоратизація економіки обумовила зміну всієї системи соціально-економічних відносин на всіх рівнях інституційної структури, що спричинило становлення принципово нової моделі комунікації економічних агентів.

В Україні триває складний процес трансформації соціально-економічних відносин, який характеризується посиленням ролі економічних корпоративних структур. Слід констатувати, що визначився основний напрям соціально-економічної трансформації – це перехід до приватних монопольно-олігархічних і приватно-державних структур. Реальною формою цього процесу є корпоративізм української економіки. На цьому етапі має місце зрощування великих фінансових та промислових груп і загострення конкурентної боротьби за залучення найбільш потужних та важливих об'єктів, ресурсів і територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами вивчення наукової категорії "корпорація" у світовій практиці займалися такі провідні зарубіжні економісти, як А.Берлі, В.Меклінг, М.Дженсен,

Г.Мінз, П. Друкер, А.Маршал, Дж. Кейнс, Ж.Ламбен, В.Ойкен, Дж. К. Гелбрейт, М.Портер, Д.Тобін, П.Самуельсон, Д.Іермах, Д. Норт, Р.Томас, Е.Чемберлен, І.Ансофф, У Бартнер, К.Мейер, А.Радигін, С. Кукура, І.Храброва, Р. Коуз, В. Кондратьєв, та інші.

В період становлення ринкової економіки в Україні проблемам розвитку корпоративізму присвячено чимало наукових праць вітчизняних фахівців, зокрема: В.Базилевича, А.Шегди, О.Кузьміна, І А. Старостіної,. В.Вергуна, Бондар, З.Варналія, Л.Воротіної, О.Вакульчик, М. Маліка, А.Гальчинського, В.Гейця, О.Грішнової, Є.Григоренка, П.Леоненка, В.Дементьєва, В.Євтушевсього, Ю.Єханурова, П.Єщенка, А.Задої, Д.Задихайло, Ю.Лупенка, В.Мандибури, В.Шелудько І.Малого, О.Мендрула, О.Мозгового, М.Сіроша, Г.Назарової, В. Осецького, Є.Панченко, Ю. Петруні, Н. Супрун, Д. Черваньова, та інших. Слід акцентувати увагу, що висновки наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних авторів стосовно визначення поняття «корпорація» дещо відрізняються. Це свідчить про необхідність додаткового наукового дослідження у даній сфері з метою виявлення неузгодженностей у визначенні основних наукових категорій корпоративного управління. Корпоративні конфлікти, які виникають, останнім часом, переконливро свідчать про недосконаліть системи корпоративного управління в Україні.

Формулювання цілей статті. Основними категоріями нашого дослідження виступають: «корпорація», «корпоративне управління», «корпоративна система», “ причини виникнення корпорацій ”, “процеси створення корпорацій” дослідження їх теоретичної сутності та практичного значення є визначальним для перших етапів дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід країн з розвиненою ринковою економікою доводить, що основним генеруючим суб'єктом ринку є корпорація. Тому корпоративна власність, корпоративні джерела фінансування, сукупний корпоративний потенціал, корпоративна культура мають стати джерелом інституційних перетворень у сучасній ринковій інфраструктурі України та генеруючою силою в подальшому розвитку економіки країни.

Поступова глобалізація світової економіки, посилення конкуренції на національних та міжнародних ринках, ускладнення виробництва конкурентоздатної продукції та її просування до кінцевого споживача в межах циклу вдоволення суспільних потреб, постійно вимагають удосконалення не тільки техніко-технологічних процесів та організації виробництва, а й призводять до пошуку нових організаційних форм ведення господарської діяльності та відповідної побудови ефективних систем управління ними, що відображається у еволюції наукових поглядів.

Корпорація формує виняткове право власності, завдяки якому вона здійснює економічно відокремлено, незалежно від інших суб'єктів ринку функції привласнення й управління ресурсами, доходами. Корпорація є особливою формою приватної власності. У ринковій економіці розвинених країн вона загальновизнана як складна і найперспективніша організаційна форма підприємництва.

Корпоративна форма організації господарчої діяльності, таким чином, є еволюційним здобутком розвитку з боку не тільки практичних надбань, але й сучасних наукових наробіток щодо підвищення ефективності діяльності компаній, формування їх конкурентних переваг та найбільш повного використання їх організаційного потенціалу. Причому вона сьогодні в тих чи інших формах займає домінуюче положення у відношенні до інших, що потребує дослідження основних підходів до формування систем та механізмів з управління та підвищення ефективності функціонування саме корпоративного сектору економіки.

Формування ефективних корпоративних відносин в Україні залишається актуальним на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. Проблеми вдосконалення взаємодії держави та корпорацій як головних учасників корпоративних відносин ще більш посилюються розвитком інформаційної інфраструктури країни. Формування в Україні інформаційного суспільства надасть змогу поліпшити корпоративні відносини, розвинути економіку, покращити інформаційно-комунікаційні технології, залучити інвестиції, конкурувати в міжнародному суспільстві.

Державне регулювання корпоративних відносин в умовах інформаційного суспільства повинно орієнтуватися на вдосконалення механізмів державного управління, становлення електронних форм взаємодії між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, фізичними особами та корпораціями.

Реформування економіки країни в останні десятиріччя призвело до створення в ній потужного корпоративного сектору, за допомогою якого відбувається перерозподіл власності, нагромадження капіталу та фінансування інвестицій.

Корпоративні структури здійснюють великий вплив на розвиток сучасної економіки. Основними факторами, що визначають маштаби та темпи інтеграційних процесів в економічно розвинутих країнах, є скорочення сукупних витрат та формування сприятливого ринкового середовища, що дозволяє нарощувати обсяги продаж та прибутків учасників та сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки країни. Великі інтегровані структури перш за все забезпечують прогрес, економічне зростання та соціальну захищеність громадян у розвинутих країнах. Більшість вітчизняних промислових підприємств входять до складу інтегрованих корпоративних структур, що визначає залежність ефективності розвитку економіки країни та промисловості від стану корпоративного сектору.

Формування ефективних корпоративних відносин в Україні залишається актуальним на сучасному

етапі соціально-економічного розвитку. Проблеми вдосконалення взаємодії держави та корпорацій як головних учасників корпоративних відносин ще більш посилюються розвитком інформаційної інфраструктури країни. Формування в Україні інформаційного суспільства надасть змогу поліпшити корпоративні відносини, розвинути економіку, покращити інформаційно-комунікаційні технології, залучити інвестиції, конкурувати в міжнародному суспільстві.

В сучасному світі корпоративна організація є одним з найбільш значимих і важливих явищ, прояви якого набули надзвичайно широкого розповсюдження у найрізноманітніших сферах суспільного буття. Реалізація принципів корпоратизму (корпоративізму) в процедурах оформлення і консолідації інтересів різних верств населення та соціальних груп громадян належить до складу стрижневих складових процесу розбудови демократичного державного устрою. Втілення ідеологічних засад корпоратизму становить фундаментальну основу для утворення системи неурядових організацій та об'єднань («громадянське суспільство»), функції яких пов'язані із організацією громадського контролю та медіаторного посередництва. Принципи корпоратизму також широко використовуються в процесі розбудови механізму соціально-трудового партнерства, учасниками якого виступають держава, об'єднання підприємців та найманих працівників.

Економічні корпорації виступають найбільш активними учасниками ринкових відносин, а їхня діяльність охоплює переважну більшість господарських операцій видобутку, розподілу та споживання виробничих ресурсів, вироблення корисних благ, задоволення широкого кола суспільних потреб та запитів. Необмежені можливості, що надаються корпоративною організацією для нарощування обсягів діяльності та залучення інвестиційних ресурсів, дозволяють створити надзвичайно сприятливі передумови для активізації інноваційної діяльності. Потужною рушійною силою розгортання процесів глобалізації світогосподарських відносин виступають транснаціональні корпорації, панування яких у більшості галузей світової економіки, в свою чергу, стало одним з найбільш помітних та характерних наслідків посилення такого роду інтеграції.

В межах корпоративних організацій та об'єднань проходить значна частина свідомого життя економічно активних членів суспільства, внаслідок чого соціальні відносини між цими індивідами у все більшій мірі здійснюються під впливом відповідних норм і традицій корпоративної культури.

В умовах виходу з фінансово-економічної кризи, коли Україні необхідно формувати нові раціональні стандарти життя, модель поведінки і добробуту, яка б надавала можливості користуватися всіма благами цивілізації, ощадливо ставитися до природи та її ресурсів, виховувати здорову, освічену і духовно багату людину, використання інституту соціальної відповідальності в процесі управління сучасною корпорацією набуває особливого значення.

Практика трансформації економічної системи в Україні показує, що, незважаючи на загострення економічної та фінансової кризи, відбуваються зміни, пов'язані із процесами посилення конкурентоспроможності корпоративного бізнесу, підвищення його соціальної відповідальності, активізації розвитку корпоративних структур як найбільш ефективних організаційно-правових форм господарювання. Збільшення частки корпоративних утворень у галузях вітчизняної економіки, формування нової парадигми корпоративного управління, залучення корпорацій до вирішення суспільних та економічних інтересів держави, підтримка інноваційних напрямів діяльності вимагають поглиблення наукових досліджень, пов'язаних з подальшим розвитком корпоративних відносин та можливостей їх поєднання із концепцією сталого розвитку України.

В більшості наукових досліджень розкриття сутності поняття «корпоративна форма організації господарської діяльності» та складу корпоративного сектору пов‘язується з дослідження такої складної дефініції як «корпорація», причому необхідно відмітити, що не існує загально визнаного визначення цього терміну. У наукових дослідженнях, у залежності від напрямку наукового пошуку автора воно трактується по-різному

Практично всі дослідники відмічають, що корпорація - це господарське утворення, що має цілі ділової організації та займається господарською діяльністю. Причому цей вид організації відрізняється певною культурою та характерними особливостями: максимальною централізацією, авторитарністю керівництва та протиставляється іншим об'єднанням та організаціям індивідуалістичного (унітарного) виду. Крім того, для різного роду корпоративних або структурно-складних інтеграційних об'єднань соціально-економічних систем та організацій у науковій літературі використовуються ще поняття: «інтегрована корпоративна структура», «зв'язано-диверсифікована система», «інтергломерат», «інтегрована бізнес-група», а також «метакорпорація»[3]

Корпорація (корпоративна організація) являє собою основну організаційну форму практичної реалізації принципів корпоративістської ідеології в процесі колективного співробітництва. Окремі елементи корпоратизму знаходили прояв навіть на первинних етапах цивілізаційного розвитку, проте тільки з утворенням корпоративних організацій реалізація настанов корпоратизму набула завершеного характеру. В. Малявін з цього приводу, що корпоративність в сучасному суспільстві стає зачатком нової соціальної реальності (гуманітарної зв'язаності), що має вселюдський характер, здатний благотворно вплинути на всі сторони громадського життя. О. Уільямсон пропонує розглядати сучасну корпорацію як надзвичайно складну та важливу економічну інституцію. З цією точкою зору погоджуються В. Галанов, С. Шибаєв, які

відзначають, що саме організаційно-правова форма корпорації (акціонерного товариства) являє собою потенційно найбільш високий рівень розвитку підприємства.

Корпоративна форма власності й господарювання – відносно новий об'єкт теоретико-економічних досліджень у вітчизняній економічній науці. Привабливість корпоративної форми підприємництва для власників капіталу ґрунтується на здатності її інституційно вирішувати суперечності діяльності корпорації, які пов'язані головним чином з персональним ризиком для інвесторів, виходом зі спільного проекту та участю в управлінні капіталом.

Корпорація зазвичай на добровільних засадах об’єднує в організований колектив осіб, які мають спільний інтерес – ведення прибуткового бізнесу. Але в економічному сенсі корпорація виникла й існує саме як об’єднання акціонерних капіталів, для власників яких провідним є принцип обмеженої відповідальності або перекладення особистого ризику та відповідальності за наслідки використання інвестованого в корпорацію капіталу.

Формування теорії корпорації як одного із суб’єктів економічного процесу відображає закономірності розвитку економічної науки в цілому, а саме як послідовного розвитку аналітичного апарату та методів дослідження. До теперішнього часу як в економічній, так і в правовій літературі немає єдиної думки щодо сутності категорії «корпорація» [2].

Питання та проблеми корпоратизації досі залишаються ґрунтовно не визначеними, хоча процеси корпоратизації виявили себе як об’єктивні тенденції розвитку ринкової системи понад сто років тому. Понятійний науковий апарат в економічній літературі (як вітчизняній, так і зарубіжний) не є загальновизначеним та усталеним. В науковій літературі відсутній цілісний аналіз концепцій корпоратизації, хоча представники різних течій економічної науки торкалися тією чи іншою мірою проблем формування та розвитку корпорацій.

Одне із трактувань поняття «корпорація» виходить із визначення її, як особливої форми організації підприємницької діяльності. Цей погляд на корпорацію достатньо поширений у країнах із розвиненою ринковою економікою. При цьому корпорація, як форма організації підприємницької діяльності передбачає часткову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління в руках вищого ешелону професійних керівників (менеджерів) - тих, хто працює за наймом. Це викликає потребу в необхідності аналізу змісту та сутності поняття «організація» із точки зору наукового менеджменту як науки, що вивчає, насамперед, процеси управління, використовуючи найбільш традиційні підходи до визначення цього поняття в рамках основних сучасних теорій.

Узагальнивши підходи, у яких корпорація розглядається як особливий вид організації, А.І.Татаркін визначає корпорацію як об’єднання юридичних осіб - господарюючих суб’єктів в організацію як структуровану групу членів-учасників, що узгоджені та скоординовані організаційно-економічними й управлінськими відносинами із приводу формування та використання акціонерної власності для досягнення бажаного результату як синергетичного ефекту інтеграційної взаємодії

Найбільш широко в науковій літературі представлено дослідження сутності поняття «корпорація» з юридичних позицій, коли вона розглядається як синонім терміна «акціонерне товариство», його похідних форм та інших форм існування господарських товариств

В еволюційному аспекті наукових досліджень, інтерпретація поняття «корпорація» знаходить відображення з позицій теорії капіталу. Необхідно зауважити, що в економічній науковій літературі не існує єдиного загальноприйнятого визначення дефініції «капітал», тому необхідно проведення аналізу основних наукових підходів, щодо з‘ясування сутності цього складного поняття.

К. Маркс у праці «Капітал» одним із перших осмислив природу акціонерної власності в контексті класової теорії капіталізму, розглядаючи акціонерний капітал як «результат вищого розвитку капіталістичного виробництва», вказуючи, що він є перехідним пунктом капіталу у власність виробників та зміни суспільно-правової форми господарювання» [8]. К. Маркс зазначає, що корпорація – це юридична особа, яка об’єднує акціонерів для здійснення певної діяльності: торгової, фінансової, промислової, транспортної тощо. Він ототожнює поняття «корпорація» з поняттям «акціонерне товариство». Внутрішньо притаманне корпораціям відокремлення підприємницької функції від власності на капітал, на думку К. Маркса, однозначно вказує на некапіталістичну альтернативу розвитку суспільства в перспективі. Тому в його концепції акціонування капіталістичних підприємств трактується як необхідний перехідний пункт у перетворенні капіталу на безпосередньо суспільну власність

З точки зору ресурсної теорії та застосовуючи підхід Поппера [5,6], можна визначити, що вона є організаційною формою людської діяльності з перетворення ресурсів (або факторів виробництва) для вирішення проблем та вдоволення їх потреб. Цей підхід перекликається з розглянутим вище визначенням поняття «корпорація» із боку теорії капіталу та. дозволяє враховувати таку суттєву складову у життєдіяльності корпоративних організацій як обмеженість ресурсів для їх ефективного функціонування та розвитку.

Узагальнивши підходи, у яких корпорація розглядається як особливий вид організації, А.І.Татаркін визначає корпорацію як об’єднання юридичних осіб - господарюючих суб’єктів в організацію як структуровану групу членів-учасників, що узгоджені та скоординовані організаційно-економічними й

управлінськими відносинами із приводу формування та використання акціонерної власності для досягнення бажаного результату як синергетичного ефекту інтеграційної взаємодії.

На основі системного підходу ряд науковців визначає корпорацію через розгляд її як організації осіб, що володіють як самостійні економічні суб'єкти певними правами, привілеями та зобов'язаннями, які відрізняються від прав привілеїв та зобов'язань, властивих кожному членові корпорації окремо [9]. Із цих позицій видається цікавим підхід Я.Паппе, заснований на виділенні трьох критеріїв складної корпоративної структури [18]. На його думку, корпорацією є об'єднання кількох економічних агентів (юридичних осіб, а також організацій, які не є юридичними особами), що задовольняє наступним вимогам:

1) принаймні частина економічних агентів є комерційними організаціями, що діють із метою отримання прибутку;

2) між агентами існують стійкі взаємозв'язки, жорсткіші, ніж ринкові; це означає, що в деяких важливих аспектах усе об'єднання виступає як єдине ціле;

3) існує стратегічний центр ухвалення та прийняття рішень, що може бути як юридичною особою, так і групою фізичних осіб - власників і вищих менеджерів; цей центр іменується центральним елементом.

Ще одним із головних напрямків дослідження сутності поняття «корпорація» є використання методології теорії систем через розгляд цього господарського утворення як складно-структурованої соціально-економічної системи. Для аналізу підходів до дослідження поняття «корпорація» у такому контексті необхідно уточнити сутність та зміст поняття «система». У Міжнародному стандарті ISO 9000:2000система визначається як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів [13]. Російський енциклопедичний словник трактує поняття «система» таким чином: система (від грецького Systema - ціле, складене із частин) - безліч елементів, що перебувають у відносинах та зв'язках один з одним, створюючи певну цілісність, єдність. І, нарешті, згідно із третім джерелом: система є сукупністю пов'язаних між собою та зовнішнім середовищем елементів та частин, функціонування яких спрямоване на отримання конкретного результату [3].

Подальші дослідження сутності поняття «корпорація», «корпоративна форма організації господарської діяльності» передбачає застосування інституційної економічної теорії, що зумовлює необхідність дослідження поняття «інститут». Сутність поняття «інститут», визначається набором формальних правил, неформальних обмежень та механізмів їхнього примусового здійснення. Інститутами суспільства, у термінології інституційної економіки, вважаються правила поведінки в суспільстві або формально «створені людиною обмежувальні рамки, що організовують взаємодії між людьми». Інститути підрозділяються на дві групи - неформальні та формальні. Неформальні інститути формуються на основі інформації, що передається за допомогою соціальних механізмів. Відповідно, вони визначають неформальні обмеження, серед яких необхідно виділити: продовження, розвиток і модифікацію формальних правил; соціально санкціоновані норми поведінки; внутрішні, обов'язкові для виконання стандарти поведінки.

Проведений вище аналіз основних підходів до дослідження в еволюційному ракурсі корпоративної форми організації діяльності доводять до висновку, що вони не в повному ракурсі розкривають особливості формоутворення стійких інтеграційних об'єднань, відображають закономірності їх функціонування та розвитку та відповідно не в змозі в повній мірі визначити увесь комплекс складних відносин щодо формування управлінських впливів на забезпечення їх стійкого стану у динамічному ракурсі.

Висновки. Таким чином, постійні еволюційні тенденції корпоративних структур як у сучасних розвинених ринкових економіках, так і в трансформаційних економіках за рахунок консолідації акціонерного капіталу у великих корпораціях є закономірним явищем. Її об'єктивною основою є складні технологічні ланцюги виробництва, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства, а також тривалий життєвий цикл продукції, що вимагає реалізації на мікроекономічному рівні не лише стандартних функцій виробництва продукції, а й науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також маркетингу у відповідній сфері.

Література

1. Орлова Н. С. Формування механізмів державного регулювання корпоративних відносин в Україні : дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Орлова Наталія Сергіївна ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2011. – 438 с.

2. Головкова Л.С. Формування та розвиток сукупного економічного потенціалу корпорацій : дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Головоква Людмила Степанівна // Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 430 с.

3. Манойленко О.В. Формування механізмів державного регулювання корпоративних відносин в Україні : дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Манойленко Олександр Володимирович // НАНУ наук.-досл. центр індустріальних проблем. – Харків, 2010. – 518 с.

4. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : [монографія] / Н.А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.

5. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д.Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

6. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями / Г.В. Назарова. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 408 с.

7. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.

8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [за ред. Л.І. Федулової]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

9. Головкова Л.С. Приоретені напрями розвитку акціонерних товариств в умовах корпоратизації економіки / Л.С. Головкова // Наука і вища освіта : матеріали Міжнародної наукової конференції. – Запоріжжя : ГУ"ЗІДМУ", 2007. – С. 14–15.

10. Федулова Л.І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [за ред. Л.І. Федулової]. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

11. Євтушевський В.А. Корпоративне управління : [підручник] / В.А. Євтушевський. – К. : Знання, 2006. – 406 с.

12. Голіков В. Розвиток корпоратизму та корпоративних відносин в економіці України. – К. : Ін–т екон. прогнозув., 2002. – 304 с.

13. Мазур И.И. Корпоративний менеджмент / И.И. Мазур, В.Д. Ша¬пиро ; [под общ. ред. И.И. Мазура]. – М. : Высшая школа, 2003. – 1077 с.

14. Корпоративное управление: опыт России и США / В.И. Шеин. – М. : ОАО "Типорграфия Новости", 2000

15. Поважный А.С. Трансформационные процессы корпоративного управления / Поважний А.С. – Донецк : Ин–т экономики промышленности, 2001. – 290 с.

16. Мочерний С. До концепції соціально-економічного розвитку України / С. Мочерний // Економіка України. – 1996. – № 5. – С. 44–54.

17. Філіпенко А. Цивілізаційні детермінанти української економічної моделі / А. Філіпенко // Економіка України. – 1994. – № 4. – С. 11–19.

18. Иноземцев В. Творческое начло современной корпорации / В. Ино¬земцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 11. – С. 18–30.

19. Мильнер Б.З. Теория организации : учебник / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА–М, 2005. – 720 с.

20. Методологічні засади створення та функціонування корпо¬ративних структур / Л.І. Федулова // Корпоративні структури в національ¬ній інноваційній системі України. – К., 2007. – 812 с.

21. Hammer M. Beylond Reengineering / M. Hammer // How the Process-Centered Organization is 36. Changing Our Work and Our Lives. – N.Y., 1996. – P. 153

22. Лозовский Л.Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л.Ш. Лозовский. – М. : ИНФРА-М. – 2001

23. Корпоративні відносини в перехідний період: проблеми теорії і практики / Сірко А.В. – К. : Імекс, 2004. – 413 с.

References

1. Orlova N. S. Formuvannya mekhanizmiv derzhavnoho rehulyuvannya korporatyvnykh vidnosyn v Ukrayini: dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / Orlova Nataliya Serhiyivna ; Donets. derzh. un-t upr. - Donets'k, 2011. - 438 s.

2. Holovkova L.S. Formuvannya ta rozvytok sukupnoho ekonomichnoho potentsialu korporatsiy: dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / Holovokva Lyudmyla Stepanivna; Klasych. pryvat. un-t - Zaporizhzhya, 2010. - 430 s.

3. Manoylenko O.V. Formuvannya mekhanizmiv derzhavnoho rehulyuvannya korporatyvnykh vidnosyn v Ukrayini: dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / Manoylenko Oleksandr Volodymyrovych; NANU nauk.-dosl-yy. tsentr industrial□nykh problem - Kharkiv, 2010. - 518 s.

4. Suprun N.A. Evolyutsiya vitchyznyanoyi modeli korporatyvnoho upravlinnya : monohrafiya / N.A.Suprun. – K. : KNEU, 2009. – 270 s.

5. Nort Dahlas. Instytutsiyi, instytutsiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiky / D.Nort. – K. : Osnovy, 2000. – 198 s.

6. Nazarova H.V. Orhanizatsiyni struktury upravlinnya korporatsiyamy / H.V.Nazarova. – Kh. : KhDEU, 2004. – 408 s.

7. Ped'ko A.B. Vlasnist', kontrol' i konflikt interesiv v aktsionernykh tovarystvakh / A.B.Ped'ko. – K. : Vyd. dim «Kyyevo-Mohylyanyans'ka akademiya», 2008. – 325 c.

8. Holovkova L.S. Pryoreteni napryamy rozvytku aktsionernykh tovarystv v umovakh korporatyzatsii ekonomiky / L.S. Holovkova // Nauka i vyshcha osvita : materialy Mizhnarodnoi naukovoi konferentsii – Zaporizhzhya : HU"ZIDMU", 2007. – S. 14–15. 39.

9. Holovkova L.S. Sutnist□ systemy korporatyvnoho upravlinnya pidpryyemstvom / L.S. Holovkova // Nauka i vyshcha osvita : materialy KHV Mizhnarodnoi naukovoy konferentsii molodykh naukovtsiv. – Zaporizhzhya : HU"ZIDMU", 2007. – CH. 2. – S. 134.

10. Fedulova L.I. Korporatyvni struktury v natsionalniy innovatsiyniy systemi Ukrainy / za red. d-ra ekon. nauk L.I. Fedulovoy. – K. : UkrINTEI, 2007. – 812 s.

11. Yevtushevs'kyy V.A. Korporatyvne upravlinnya : Pidruch. / V.A.Yevtushevs'kyy. – K. : Znannya, 2006. – 406 s.

12. Holikov V. Rozvytok korporatyzmu ta korporatyvnykh vidnosyn v ekonomitsi Ukrayiny. – K. : In–t ekon. prohnozuv., 2002. – 304 s.

13. Mazur Y.Y. Korporatyvnyy menedzhment / Y.Y. Mazur, V.D. Sha¬pyro y dr. ; [pod obshch. red. Y.Y. Mazura]. – M. : Vыsshaya shkola, 2003. – 1077 s.

14. Korporatyvnoe upravlenye: opыt Rossyy y SShA / V.Y. Sheyn y dr. – M. : OAO "Typorhrafyya Novosty", 2000

15. Povazhnыy A.S. Transformatsyonnыe protsessы korporatyvnoho upravlenyya / A.S.Povazhnyy. – Donetsk: Yn–t эkonomyky promыshlennosty, 2001. – 290 s.

16. Mochernyy S. Do kontseptsiyi sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny / S. Mochernyy // Ekonomika Ukrayiny. – 1996. – # 5. – S. 44–54.

17. Filipenko A. Tsyvilizatsiyni determinanty ukrayins'koyi ekonomichnoyi modeli / A. Filipenko // Ekonomika Ukrayiny. – 1994. – #

4. – S. 11–19.
18. Ynozemtsev V. Tvorcheskoe nachlo sovremennoy korporatsyy / V. Yno¬zemtsev // Myrovaya эkonomyka y mezhdunarodnыe otnoshenyya. – 1997. – # 11. – S. 18–30.
19. Myl'ner B.Z. Teoryya orhanyzatsyy: Uchebnyk / B.Z.Myl'ner. – M. : YNFRA–M, 2005. – 720 s.
20. Metodolohichni zasady stvorennya ta funktsionuvannya korpo¬ratyvnykh struktur / L.I.Fedulova // Korporatyvni struktury v natsional'¬niy innovatsiyniy systemi Ukrayiny. – K., 2007. – 812 s.
21. Hammer M. Beylond Reengineering / M. Hammer // How the Process-Centered Organization is 36. Changing Our Work and Our Lives. – N.Y., 1996. – P. 153
22. Unyversal'nыy byznes-slovar' / L.Sh. Lozovskyy y dr. – M. : YNFRA-M. – 2001
23. Korporatyvni vidnosyny v perekhidnyy period: problemy teoriyi i praktyky / A.V. Sirko. – K. : Imeks, 2004. – 413 s.

Надійшла 15.02.2014; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 330.341

Є. А. ШАБЕЛЬНИКОВА
Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ

УМОВИ ТА КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проведено аналіз статистичних даних України щодо розвитку освіти та науково-практичної діяльності в області науки та інновацій. Розглянуто історичний досвід формування національної інноваційної системи у розвинутих країнах світу. Проаналізовано існуючі умови та критерії функціонування національної інноваційної системи України. Виявлено основні напрямки діяльності в інноваційній сфері.

Ключові слова: інновації, національна інноваційна система, глобальний інноваційний індекс, державно-приватне партнерство.

E. A. SHABELNIKOVA
Donbas state technical university, Alchevsk, Ukraine

CONDITIONS AND CRITERIA FOR THE INFORMATION OF AN INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

In this article a primary purpose are an exposure of terms and criterion of functioning of the national innovative system, and also determination of basic ways forming of innovative model of development of national economy. Statistical data of Ukraine are analyzed, educations related to development and to research and practice activity in area of science and innovations. Reduction of amount of scientific organizations, innovative enterprises, that realized innovative products, reduction of part of industrial enterprises engaging in innovations, is educed. Experience of countries-leaders(To the USA, Japan, Sweden, Switzerland et al) is considered in area of innovative politics. The hierarchy of countries is presented on the level of global innovative index. The analysis of state-private partnership is conducted as one of staples of forming of innovative model of development of national economy. The legislation of Ukraine is analyzed in this sphere. Terms and criteria of forming of the national innovative system of Ukraine are considered, basic directions of activity are educed in an innovative sphere.

Keywords: innovations, national innovative system, global innovative index, state-private partnership.

Вступ. Соціально-економічний стан країни виграє вирішальну роль у рівні інноваційного розвитку регіонів, підприємств. Вивчення досвіду економічного розвитку інших країн світу дозволив виявити, що у промислово розвинутих державах 80–95% росту ВВП приходиться на нові знання, техніку та технології [1]. Як зазначається у законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [2] розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання. Економічний розвиток України потребує переходу до інноваційної моделі розвитку, тобто економіка в сучасних умовах потребує інвестицій, які слід найоптимальніше залучати та використовувати [3]. Саме використання нових технологій, залучення до різних сфер діяльності інновацій визначають місце країни у світовому товаристві. Інновації сприяють підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, знижують собівартість продукції, покращують характеристики товарів та послуг, а також є важливим джерелом соціально-економічного розвитку країни [4]. Деякі автори вважають, що для вдалої реалізації інноваційної політики в Україні необхідне включення основних положень програми інноваційного зростання до програми соціально-економічного розвитку [5]. Тобто соціально-економічний стан та інноваційний розвиток країни виступають взаємопов'язаними категоріями та не можуть існувати окремо.

Проте, як свідчать результати міжнародних рейтингів, статистичні дані в області науки та інновацій, ступінь розвитку соціально-економічної та інноваційної діяльності потребує визначення певних дій та виявлення основних напрямків формування інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Вивченням питань розвитку інновацій, ефективним функціонуванням інноваційної політики займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: Амоша О.І., Друкер П., Єфремов О.Є., Кондратьєв М.Д., Череп А.В., Шумпетер Й. та ін. У роботах цих та інших авторів розкрито сутність інновацій,

функціонування інноваційних зарубіжних та вітчизняних систем, представлено подальші напрямки діяльності, проте динамічний розвиток світової економіки потребує подальшого розгляду цих питань враховуючи існуючу на даний час інформацію.

Мета. Метою даної статті є аналіз існуючих умов та критеріїв функціонування національної інноваційної системи для визначення основних напрямків формування інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Основний матеріал. Проведені дослідження [6] дозволили виділити дві світові моделі державної підтримки у сфері інновацій:

англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням у державу, у тому числі і в інноваційну діяльність. При цьому держава створює сприятливі умови для ведення бізнесу, але фінансової підтримки не несе;

франко-японська, де спостерігається значний вплив держави на інноваційну політику у вигляді дотацій та субсидії тим підприємствам, що займаються розвитком інноваційної діяльності.

Тобто, англо-американська модель передбачає в першу чергу використання непрямих методів інноваційного розвитку (надання податкових та кредитних пільг, страхування інноваційних ризиків, амортизаційні пільги та ін.), а франко-японська характеризується застосуванням сукупності методів прямого стимулювання інноваційних процесів [6]. Управління інноваційною діяльністю у кожній країні відрізняється ступенем втручання держави, розвитком освіти та науково-практичної діяльності, потребами суспільства, рівнем науково-технічного прогресу.

Аналіз статистичних даних України щодо розвитку освіти та науково-практичної діяльності в області науки та інновацій дозволив виявити наступні результати. В табл. 1 представлено кількість наукових організацій за 2008–2012 рр.

Кількість наукових організацій постійно скорочується з 1378 шт. у 2008 році до 1208 шт. у 2012 році. Збільшення спостерігається тільки по галузі гуманітарних наук, по галузям технічних, природничих та суспільних наук у 2012 році спостерігається зменшення кількості наукових організацій.

Таблиця 1

Кількість наукових організацій та кількість інноваційних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за 2008–2012 рр. [7]

Найменування показників	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість наукових організацій за галузями наук, всього	1378	1340	1303	1255	1208
- з них технічні науки	666	631	576	540	509
- природничі науки	435	431	446	440	423
- гуманітарні науки	40	44	47	45	48
- суспільні науки	147	143	150	151	149
Кількість інноваційних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію:	-	-	-	1043	1037
- у тому числі продукцію, що є новою для ринку	-	-	-	260	243
- продукцію, що є новою тільки для підприємства	-	-	-	882	889

Також негативна тенденція існує і серед кількості інноваційних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію: у 2011 році таких підприємств зареєстровано у кількості 1043, а у 2012 році – 1037 шт.

У табл. 2 представлено частка промислових підприємств, що займалися інноваціями за 2008–2012 рр. Усього за всіма напрямами інноваційної діяльності спостерігається незначне збільшення цієї частки з 16,2% у 2011 році до 17,4% у 2012 році. Проте за деякими напрямами спостерігається зменшення, наприклад за внутрішніми науково-дослідними роботами з 2,4% у 2011 році до 2,1% у 2012 році; за придбанням зовнішніх знань (з 1,0% у 2011 році до 0,9 у 2012 році); за ринковим впровадженням інновацій (з 1,3% у 2011 році до 1,0% у 2012 році); іншими роботами (з 2,2% у 2011 році до 2,0% у 2012 році).

Тобто, статистичний аналіз показав інноваційної діяльності України в області науки та інновацій показав негативні тенденцій в якості скорочення кількості наукових організацій, інноваційних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, скорочення частки промислових підприємств, що займалися інноваціями. Отже виявлені негативні тенденції потребують проведення аналізу умов та критеріїв функціонування інноваційної політики та визначення напрямів її діяльності.

Досвід країн – лідерів в області інноваційної політики допоможе краще зрозуміти головні світові тенденції. Так, у США перехід на інноваційний шлях розвитку почався з будування національної інноваційної системи [1]. Національна інноваційна система – це сукупність національних, державних, приватних, громадських організацій та механізмів їх взаємодії, в рамках яких виконується діяльність щодо створення, зберігання та поширення нових знань та технологій [8].

Таблиця 2

Питома вага промислових підприємств України, що займалися інноваціями за 2008–2012 рр. [7]

	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4
За напрямами інноваційної діяльності:					
внутрішніми науково-дослідними роботами	2,5	2,2	2,1	2,4	2,1
зовнішніми науково-дослідними роботами	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3
придбанням машин, обладнання, програмного забезпечення	7,6	7,0	7,9	10,3	10,9
придбанням зовнішніх знань	1,0	0,8	0,9	1,0	0,9
навчанням та підготовкою персоналу	2,0	2,4	2,1	2,9	3,2
ринковими запровадженнями інновацій	1,3	1,1	1,0	1,3	1,0
іншими роботами	2,2	1,8	1,8	2,2	2,0

Так склалося історично, що формування національної інноваційної системи почалося саме в США. Структура даної системи складається з трьох елементів: університетів, національних лабораторій та інноваційних кластерів [8]. Університети США володіють багатьма земельними ділянками та фінансовими ресурсами, отримують фінансування від державного сектора. Національні лабораторії, як правило, займаються один із напрямів прикладної науки та виконують державні замовлення. Що стосується інноваційних кластерів (технопарків), то вони виникають шляхом об'єднання виробників та постачальників одного технологічного ланцюга, тобто концентрація науково-дослідних центрів та високотехнологічного виробництва.

Особливе місце у національній інноваційній системі США займає Silicon Valley, що об'єднує в собі 7 тис. високотехнологічних компаній, які виробляють продукцію у сфери інформаційних технологій.

Досить розвинута у США венчурна індустрія, яка з'явилася у 1950-х роках при підтримці держави. У 1990-х роках на долю США вже приходилося ¾ всього світового обсягу венчурного капіталу [8].

Ведення інноваційного бізнесу у Японії значно відрізняється від американського. Японська національна інноваційна система базується на діяльності національних фірм, які займаються фінансуванням інноваційних програм, навчанням персоналу та його пересуванням всередині компаній [9]. На сьогодні урядом країни прийнята програма інноваційного розвитку Японії «Інновації-25». Очікувані результати цієї програми: здоров'я людей протягом життя; захист і безпека особистості; розв'язання глобальних проблем сучасності; суспільство, відкрите для співробітництва на глобальному рівні [9]. Слід звернути увагу, що програма інноваційного розвитку Японії носить довготривалий характер та розповсюджується більш, ніж на 10 років, у той час, як в Україні найдовші стратегічні плани мають часовий інтервал у 10 років.

Вивчення міжнародних інноваційних процесів згідно звітів бізнес школи INSEAD та спеціалізованим агентством ООН «Світова організація інтелектуальної власності» показують, що у 2013 році лідерами цієї сфери виступають Швейцарія, Швеція та Великобританія [10]. При цьому Японія посідає 22 місце, а Україна – 71. Глобальний інноваційний індекс складається із 84 показників до складу яких входить якість освіти в базових університетах, доступність фінансування, угоди із залученням венчурного капіталу.

Проведений автором аналіз досліджень глобального інноваційного індексу демонструє наступні результати (табл. 3).

Таблиця 3

Значення глобального інноваційного індексу держав - лідерів за 2008–2013 рр. [11]

№	The Global Innovation Index 2008-2009	The Global Innovation Index 2009-2010	The Global Innovation Index 2011 Accelerating Growth and Development	The Global Innovation Index 2012 Stronger Innovation Linkages for Global Growth	The Global Innovation Index 2013 The Local Dynamics of Innovation
1	США	Ісландія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія
2	Німеччина	Швеція	Швеція	Швеція	Швеція
3	Швеція	Гонконг	Сінгапур	Сінгапур	Великобританія
4	Великобританія	Швейцарія	Гонконг	Фінляндія	Нідерланди
5	Сінгапур	Данія	Фінляндія	Великобританія	США
6	Південна Корея	Фінляндія	Данія	Нідерланди	Фінляндія
7	Швейцарія	Сінгапур	США	Данія	Гонконг
8	Німеччина	Нідерланди	Канада	Гонконг	Сінгапур
9	Японія	Нова Зеландія	Нідерланди	Ірландія	Німеччина
10	Нідерланди	Норвегія	Великобританія	США	Ірландія
	… 68. Росія	… 64. Росія	… 56. Росія	… 51. Росія	… 62. Росія
	….	…	…	…	... 71. Україна …

Аналіз даних, наведених у табл.3, дозволив зробити висновок, що в останні роки (2010–2013) лідерами у сфері інноваційних процесів є Швейцарія та Швеція. Як вказують автори, що розглядають питання інноваційного розвитку європейських держав, інноваційні системи Швейцарії та Швеції досить відрізняються один від одного [11]. Що стосується Швейцарії, то близько 70% витрат на НДДКР надходить з підприємницького, а не з державного сектору. Інноваційна система цієї країни представляє собою велику кількість розвинутих центрів, які конкурують між собою за залучення нових стартапів (це недавно створена компанія, що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій та володіє обмеженим набором ресурсів) в різних областях знань (медицина, біотехнології, видобуток енергії) [11].

У Швеції наукові розробки зосереджені не в маленьких інноваційних центрах, на відміну від Швейцарії, а в великих багатонаціональних корпораціях, які займають розвитком прикладних наук. Розвитком та фінансуванням фундаментальних наук займається Королівська академія наук Швеції, яка присуджує Нобелевські премії [11].

Незважаючи на відмінності у інноваційному розвитку розглянутих країн, загальними рисами національних інноваційних систем є активне інвестування в освіту та активну участь підприємницького сектору у фінансуванні НДДКР. Найбільш поширеними засобами стимулювання інноваційних процесів у різних країнах світу (США, Великобританія, Італія, Японія, Франція, Німеччина) автори [6] виділяють: відсутність податку на оренду для венчурних фірм; пільговий режим амортизаційних відрахувань; інвестиційний податковий кредит; надання субсидій, пільгових кредитів, дотацій; зменшення податку на прибуток для венчурних фірм; система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам та ін.

Інноваційна модель розвитку української економіки представляє собою складну систему взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють між собою та доповнюють один одного [12], головним двигуном якої є інновації [4]. Як зазначає автор роботи [12], до головних елементів можна віднести вироблення наукових знань, технологій та інновацій; систему освіти, підготовки висококваліфікованих кадрів; механізм комерціалізації наукових знань та розробок; систему використання інновацій в економіці; систему управління та механізм регулювання інноваційного розвитку економіки [12]. Одним із головних напрямів активізації та удосконалення інноваційної моделі розвитку країни є саме формування системи управління та регулювання інноваційного процесу на державному, галузевому, регіональному рівнях та на рівні підприємств, організацій [12].

Інші автори визначають інноваційну діяльність як цілеспрямовану і організовану творчу діяльність, яка складається з цілого комплексу наукових, технологічних, фінансових і комерційних заходів, і спрямована на використання результатів наукових досліджень і розробок, їх комерціалізацію, тобто ефективну реалізацію на внутрішньому і зовнішньому ринках [13]. Необхідною умовою розвитку інноваційних процесів є, по-перше, оперативна взаємодія між суб'єктами інноваційної діяльності (підприємства, наукові центри і так далі), по-друге, їх законодавча та інституційна основа [13].

При аналізі публікацій щодо фінансування інноваційної політики, авторами багато уваги приділено як державним структурам, так і підприємницькому сектору. Посередниками, що займаються комерціалізацією інновацій, новітніх технологій та знань у приватний сектор з державних структур виступають центри по трансферу технологій, бізнес-інкубатори, технологічні парки, венчурні фонди. У більшості випадків такі посередники формуються за участі державно-приватного партнерства, до основних організаційно-економічних форм яких відносяться акціонерні товариства з державною участю; інвестиційні проекти, що фінансуються частково за рахунок бюджетних інвестицій, кредитів, грантів з подальшою передачею об'єкта інвестицій у приватну власність або участю приватного капіталу в управлінні державним об'єктом; особливі економічні зони і проекти, де приватним інвесторам надаються податкові і митні пільги, пільги при користуванні землею, інфраструктурою і т.д.; концесії на використання природних ресурсів, патентів, торгових марок тощо; угоди про розподіл продукції [13]. І.С. Нейкова робить акцент на п'яти світових моделях співпраці державного та приватного сектора, а саме:

модель оператора (використовується, насамперед у переробці відходів та характеризується контролем з боку замовника - держави);

модель кооперації (передбачає взаємодію держави та приватних інвесторів за допомогою створення проектної компанії);

модель концесії (поширена в галузях, для яких характерний тривалий термін реалізації проектів та у випадках неможливості передачі прав власності);

договірна модель (використовується в енергетиці);

модель лізингу (застосовується в основному при будівництві) [13].

Вивчення державно-приватного партнерства як одного із головних елементів формування інноваційної моделі розвитку національної економіки визначає необхідність формування мети, виявлення функцій та інструментів регулювання державного та приватного секторів. Метою приватного сектора виступає розробка технологій на основі власних досліджень, ринкове освоєння інновацій та комерціалізація наукових знань та розробок. Мета держави полягає у сприянні виникненню фундаментальних знань і комплексу технологій стратегічного характеру, а також у створенні інфраструктури і сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності приватних компаній [13].

Вивченням питань державно-приватного партнерства в інноваційній сфері займається численна кількість авторів. Так [14] пропонує концепцію інноваційного розвитку економіки України, що включає 5 модулів:

визначення інноваційного потенціалу країни, дослідження структури ринку інновацій Україні та за кордоном, визначення сильних та слабких сторін товарних позицій;

встановлення мети інноваційного оновлення економіки України та визначення пріоритетних напрямів державних науково-технічних програм та заходів;

формування механізмів залучення великих підприємств до здійснення інновацій;

створення умов для активізації діяльності малих інноваційних підприємств;

державний контроль за виконанням державних науково-технічних програм і реалізацією пріоритетних напрямів інноваційного розвитку економіки.

В економічній літературі представлені різні функції держави, серед яких основними можна назвати наступні: визначення напрямів розвитку інноваційної діяльності; прогнозування змін інноваційної сфери; формування єдиного правового поля, кадрове забезпечення інновацій; консолідація і розподіл засобів для фінансування інновацій; стимулювання інноваційного процесу, зокрема на основі різних форм державно-приватного партнерства; інституційне забезпечення інноваційних процесів [13].

Як зазначається в законі України «Про інноваційну діяльність» [15] головні функції державного регулювання складаються з наступних: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності згідно закону є: кошти Державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України.

Функціями приватного сектору виступають: пошук найбільш вагомих в матеріальному та соціальному аспектах прикладних інновацій, знань, технологій; комерціалізація інновацій, тобто ефективна реалізація на внутрішніх та зовнішніх ринках; підготовка умов для ефективного пошуку та вибору необхідних інновацій, знань, технологій.

Серед інструментів державного регулювання, що впливають на інноваційні процеси, необхідно зазначити наступні: розробка науково-технічної, інноваційної, промислової політики, більш чітке визначення пріоритетів і обґрунтування стратегічних ініціатив уряду; політика підвищення конкурентоспроможності національної економіки; удосконалення структур управління і систем прогнозування; створення сприятливого правового поля для взаємодії і кооперації зусиль на основі найбільш ефективних партнерських відносин між учасниками інноваційних процесів; розвиток ефективної податкової системи; стале фінансування НДДКР і пріоритетних фундаментальних досліджень; підтримка освіти, науково-технологічної інтенсивності промислових компаній; вплив на ефективність використання наукових ресурсів; прискорення процесів комерціалізації інновацій, трансферу технологій тощо [13].

Аналіз публікацій у напрямку умов створення національної інноваційної системи дозволив виявити основні позиції для створення та розвитку інновацій: по-перше, підвищення зацікавленості працівників, інженерно-технічного та керівного персоналу; по-друге, створення деякого запасу грошових коштів, крім тих, що потрібні на основну діяльність; по-третє, високий технологічний рівень підприємств; по-четверте, виробничо-технічна та науково-технічна кооперація підприємств із підприємствами технологічно розвинутих країн; по-п’яте, наявність технічно освічених кадрів, що здатні до творчості; по-шосте, стан розвитку науки, що підтримує рівень освіти та творчої активності професійних кадрів [16].

Отже, створення національної інноваційної системи України на даний момент є першочерговим завданням. Так, у 2004 році прийнята «Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 роки», яка передбачає розробку концепції інноваційної моделі розвитку економіки. Але ролі та структури національної інноваційної системи не визначено, а аналізуються лише окремі сегменти [9].

Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» зазначає основні правові, економічні та організаційні засади формування системи основних напрямів інноваційної діяльності. Згідно цьому закону виділяють стратегічні (затверджуються на 10 років) та середньострокові (строк дії 5 років) пріоритетні напрями. Підготовка зазначених пропозицій здійснюється із залученням Національної академії наук України, національних галузевих академій наук України, вищих навчальних закладів і науково-дослідних інститутів.

У законі зазначається, що для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо розвитку інноваційної інфраструктури, до складу якої входять інноваційні

центри, технологічні парки, наукові парки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, інноваційні кластери, венчурні фонди тощо.

Створенню технологічних парків в Україні приділяється особлива увага, що відображає закон «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», в якому наголошуються правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності 16 існуючих в Україні технологічних парків.

Спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків передбачає надання державної підтримки щодо стимулювання їх діяльності, учасників та спільних підприємств при реалізації проектів за пріоритетними напрямами діяльності технологічних парків. Таким чином, проведений аналіз існуючих світових національних інноваційних систем та розгляд української законодавчої бази в області інноваційної політики дозволив відобразити на рис. 1 взаємодію держави та приватного сектору, яка відбувається на основі державно-приватного партнерства. Посередниками виступають центри по трансферу технологій, бізнес-інкубатори, технопарки, венчурні фонди та ін.

На рис.1 представлені умови та критерії формування національної інноваційної системи України. Головними умовами визначені законодавчі, організаційні та економічні. Законодавчі умови включають до свого складу всю існуючу законодавчу базу України в області інноваційної політики, організаційні умови охоплюють систему освіти та активне інвестування у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, економічні умови визначають основні засади політики, що впливають на інноваційну діяльність як держави, так і підприємницького сектору. Деякі автори у формуванні стратегічного інноваційного розвитку країни роблять акцент саме на розвиток системи освіти як пріоритетного напрямку у досягненні заданої мети [5]. Але розвиток інноваційної політики України неможливий без ефективного функціонування інших складових даної системи.

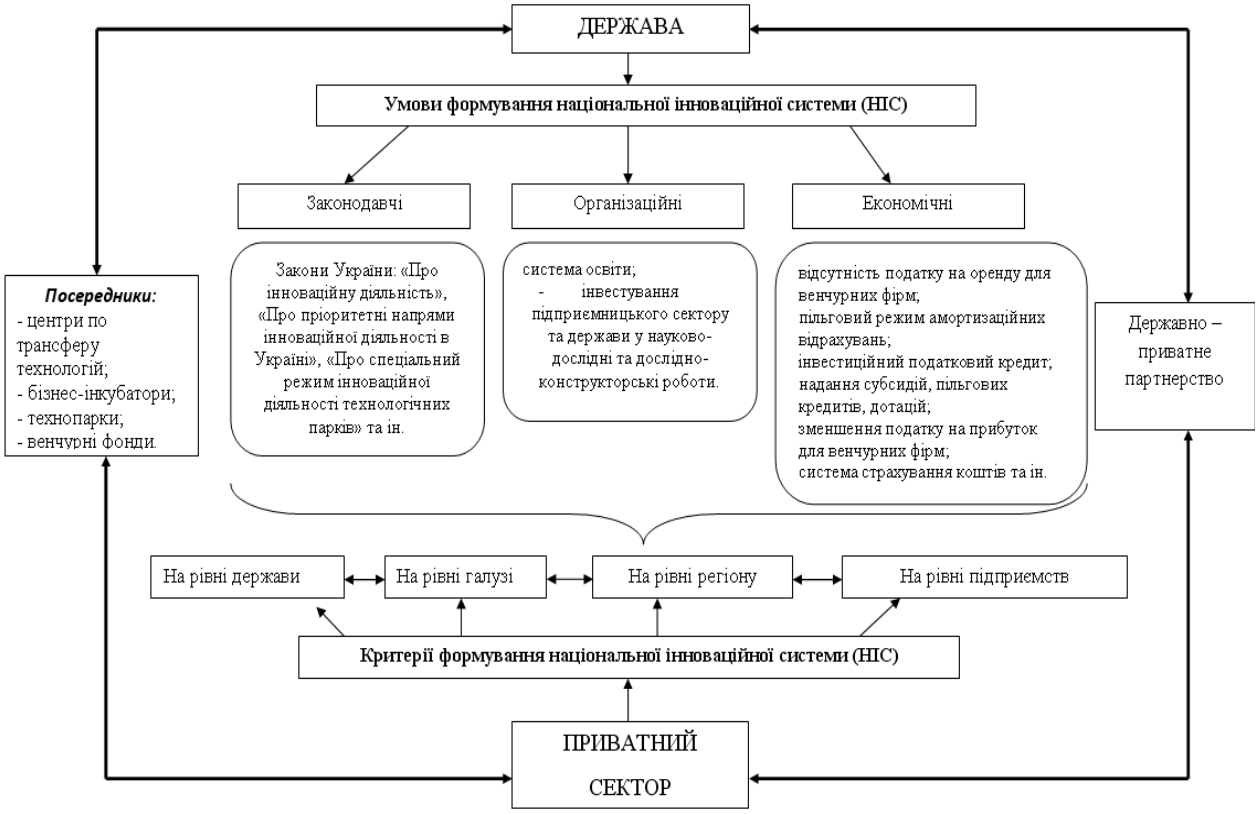


Рис. 1. Умови та критерії формування національної інноваційної системи

Висновки. Критерії формування національної інноваційної системи складаються на основі всіх рівнів управління, тобто на рівні держави, галузі, регіону, підприємств. Взаємодія держави та приватного сектору з використанням виявлених умов та критеріїв створюють базис для формування національної інноваційної системи.

Тобто, проведений аналіз умов та критеріїв розвитку національної інноваційної системи дозволив відобразити інноваційну модель розвитку національної економіки, основні напрямки діяльності в інноваційній сфері. Такими напрямками на даний час виступають:

– вдосконалення взаємовигідної взаємодії державного та приватного секторів економіки;

– розвиток та підтримка діяльності посередників державно-приватного партнерства за допомогою

законодавчих, організаційних та економічних умов;

– вдосконалення та розширення економічних умов формування національної інноваційної системи;

– аналіз та контроль діяльності суб'єктів інноваційної сфери на всіх рівнях управління (держава, галузь, регіон, підприємство);

– виявлення не тільки стратегічні (затверджуються на 10 років) та середньострокові (строк дії 5 років), але і довгострокові пріоритетні напрями.

Література

1. Веретенников В. Национальная инновационная система Украины как фактор социально-экономического развития [Електронний ресурс] / В. Веретенников, А. Химченко, В. Храпкина // Економічний аналіз. – 2007. – Вип. 1 (17). – С. 146–151. – Режим доступу : http://www.econa.at.ua/Vypusk1/ veretennikkov-khimchenko-hrapkina.pdf

2. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1978-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992.– № 12. – Ст. 166.

3. Марцин В.С. Інвестиційно-інноваційна діяльність під кутом зору рівня діагностики існуючого стану економіки / В.С. Марцин // Экономика развития. – 2010. – № 4 (56). – С. 22–28.

4. Седляр М.О. Інновації як фактор змін на різних рівнях економіки / М.О. Седляр // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т.1. – С. 127–130.

5. Явтуховская А.С. Экономические тенденции инновационного развития в Украине / А.С. Явтуховская // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 355–359.

6. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. ІІ.

7. Україна у цифрах 2012 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України / за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 249 с.

8. Рыхтик М.И. Национальная инновационная система в США: история формирования, политическая практика, стратегии развития / М.И. Рыхтик, Е.В. Корсунская // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 6 (1). – С. 263–268.

9. Кондаурова І.О. Світові тенденції розвитку національних інноваційних систем в умовах економіки знань [Електронний ресурс] / І.О. Кондаурова // Вісник Донецького національного університету, сер. В: економіка і право. – 2011. – Т. 1. – Вип. 1. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ ekon/2011_1/1/142.pdf.

10. Soumitra Dutta The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of innovation [Електронний ресурс] / Soumitra Dutta, Bruno Lanvin // Режим доступу : http://www.wipo.int/export/sites/www/ freepublications/en/economics/gii/gii_2013.pdf.

11. Заркович А.В. Национальная инновационная система и коммерческий успех инноваций. Инновационные тенденции: Россия и Европа [Електронний ресурс] / Заркович А.В. – Режим доступу : http://web.snauka.ru/issues/2013/08/25892.

12. Дудченко М.А. Умови, проблеми та перспективи формування інноваційної моделі розвитку української економіки [Електронний ресурс] / М.А. Дудченко // «Економіка, менеджмент, бізнес». – 2010. – № 1. – С. 5–10. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/EMB/2010_1 /Dudchenko.pdf.

13. Нейкова І.С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / Нейкова І.С. // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – Вип. 1(48). – С. 152–160.

14. Клименко С.Є. Теоретичні основи побудови концепції інноваційного розвитку економіки України, засновані на державно-приватному партнерстві / С.Є. Клименко // Держава та регіони. Серія економіка та підприємництво. – 2012. – № 3 (66). – С. 31–378.

15. Про інноваційну діяльність : Закон України від 5 грудня 2012 р. № 5460-17 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.

16. Найденов В.С. Создание основ инновационного развития / В.С. Найденов // Економіка розвитку. – 2010. – № 2. – С. 16–20.

References

1. Veretennikov V., Khimchenko A. & Khrapkina V. (2007), National innovation system of Ukraine as a factor of social and economic development, Economic analysis, 1(17), pp.146-151, available at: http://www.econa.at.ua/Vypusk1/ veretennikkov-khimchenko-hrapkina.pdf

2. Information of Verkhovna Rada of Ukraine (1992), a law of Ukraine is « Of scientific and scientific-technical activities», from 13.12.91, № 1978-XII.

3. Martsin V. (2010), Investment and innovation from the perspective of existing diagnostic level of the economy, Development Economics, №4 (56), p.22-28 (ukr).

4. Sedlyar M. (2012), Innovation as a factor of change at different levels of the economy, Bulletin Khmelnitsky National University, №2 (T.1), pp. 127-130 (ukr).

5. Yavtukhovskaya A. (2010), Economic trends in the innovative development of Ukraine, Bulletin Khmelnitsky National University, №5 (T.4), pp.355-359.
6. Kasyanenko V. (2011) Foreign experience management of innovative potential of the economy and the possibility of its use in Ukraine, Marketing and management innovation, №4, T II (ukr).
7. Ukraine Statistics 2012. Statistical Compendium (2013), Informatively publisher center of the State committee of statistics of Ukraine, Kyiv, p.24.
8. Rykhtik M., Korsunskaya E. (2012), National Innovation System in the United States: history of the formation, political practice, development strategies, Bulletin of the Nizhny Novgorod Lobachevsky's University, № 6 (1), pp. 263-268.
9. Kondaurova I. (2011), World trends in national innovation systems in a knowledge economy, Bulletin of Donetsk National University, Series B: Economics and Law, T.1, available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ ekon/2011_1/1/142.pdf.
10. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin (2013), The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of innovation, available at: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/economics/gii/gii_2013.pdf.
11. Zarkovich A. National Innovation System and the commercial success of innovation. Innovative Trends: Russia and Europe, available at: http://web.snauka.ru/issues/2013/08/25892.
12. Dudchenko M. (2010), Conditions, problems and prospects of building an innovative model of development of the Ukrainian economy, Economics, management, business, № 1, pp. 5-10, (ukr), available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/EMB/2010_1 /Dudchenko.pdf.
13. Neykova I. (2010), Public-private partnerships as part of the investment mechanism of innovation development, Scientific Bulletin of the National University of Ukraine DPS (economics, law), № 1 (48), pp.152-160 (ukr).
14. Klimenko S. (2012), Theoretical base for the concept of innovation development of Ukraine's economy, based on public-private partnership, State and the regions. Series: economics and business, № 3 (66), pp. 31-378 (ukr).
15. Information of Verkhovna Rada of Ukraine (2002), a law of Ukraine is « About innovation», from 05.12.12, № 5460-17.
16. Naydenov V. (2010), Laying the foundations of innovative development, Development economics, № 2, pp.16-20.

Надійшла 03.03.2014; рецензент: д. е. н. Коваленко Н. В.

УДК 339.178 : 339.7

О. В. СИСОЄВ
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються теоретичні засади регулювання економіки в умовах глобалізації; зроблено висновок, що факторинг є фінансовим інструментом, який набуває ознак комплексності і багатофункціональності, здатний разом з іншими фінансовими механізмами на інституціональному рівні розширити інноваційні можливості економіки та її регулювання.
Ключові слова: регулювання економіки; трансформаційні процеси; факторинг.

A. V. SYSOEV
Classic Private University, Zaporozhye

ANALYSIS OF NATIONAL RESEARCH AND GOVERNMENT REGULATION OF ECONOMY IN TERMS OF GLOBALIZATION

Theoretical analysis of national research and government regulation of the economy in terms of socio-economic transformation in Ukraine related to the processes of globalization and integration of information and all sectors of the economy, showed that today there is a need to improve the mechanisms for working capital funds of enterprises, expansion domestic financial market with new innovative segments. The article examines the theoretical foundations of economic regulation in the context of globalization; it is concluded that factoring is a financial instrument that acquires the features of complexity and multifunctionality, that is able together with other financial mechanisms at the institutional level to enhance the innovative capacity of the economy and its regulation.
Keywords: economic regulation, transformation processes, factoring.

Постановка проблеми. З посиленням глобалізації у розвитку національної економіки відбувається поглиблення пріоритету економічного збагачення та підпорядкування країни міжнародним тенденціям, що викликає зростання поляризації доходів та зниження ролі держави як регулятора соціально-економічних відносин. Стратегічним завданням державного регулювання має бути раціональне використання бюджетних коштів шляхом запровадження ефективних механізмів та інструментів надання підтримки й моніторингу їх результативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади державного регулювання економіки викладені в фундаментальних дослідженнях провідних учених економічної науки: Л.М. Шаблистої [16], В.А. Лушкіна [11], В.О. Бойко [3], В.В. Короленко [7], Ю.С. Семенової [12], О.М. Зелінської [6], В.І. Усик [13], Д.В. Чеберкус [14], О.В. Дзюблюк [5], О.І. Барановський [2] та ін. Трансформаційні процеси у сучасній економіці в умовах глобалізації досліджували: Л.М. Борщ [4], О.О. Чуб [15]. Різні аспекти грошово-кредитної, бюджетної, податкової політики вивчали: Б.Л. Луців [10], Л.Л. Кот [8], С.М. Аржевітін [1], М.І. Крупка [9] та ін.

Метою статті є аналіз наукових досліджень системи та механізмів державного регулювання

економіки в контексті глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить активно науковцями досліджуються різні аспекти проблеми державного регулювання економіки. Так, Л.М. Шаблиста у своєму дисертаційному дослідженні здійснила комплексну розробку теоретико-методологічних засад державного регулювання структурних зрушень в економіці в умовах її ринкової трансформації [16], що дозволило дослідниці проаналізувати економіку як цілісне специфічне соціальне утворення, що відбиває не тільки сукупність суспільних економічних відносин і продуктивних сил в їх постійній взаємодії і взаємообумовленості, а й одночасно як сукупність відтворювальних процесів конкретних споживчих благ, необхідних для задоволення суспільних потреб. Вчена обґрунтувала необхідність проведення активної державної структурної політики, що базувалася б на пізнанні закономірностей технологічного та інституціонального розвитку економіки, світовому досвіді здійснення структурної перебудови в трансформаційний період, а також виявленні власних конкурентних переваг і «напрямів прориву», стимулюючи які можна в стислі строки забезпечити конкурентоспроможність відповідної вітчизняної продукції на світовому ринку. В.А. Лушкін, досліджуючи науково-методологічні основи державного регулювання інвестиційними процесами розвитку економіки, зокрема регіональний і галузевий аспекти, зауважує, що механізм державного регулювання ринку інвестицій визначається системою економічних впливів, спрямованих на активізацію джерел інвестиційних ресурсів за допомогою фіскальних і монетарних важелів [11]. В свою чергу, бюджетне фінансування варто використовувати лише для стратегічно важливих і пріоритетних галузей економіки держави.

Державне регулювання розвитку ринку кредитних послуг в Україні досліджував В.О. Бойко. Дослідник зазначає, що в умовах обмежених фінансових ресурсів ефективність фінансового обслуговування суб'єктів господарювання зростає у разі надання кредитних послуг у пакетному варіанті, а саме: лізинг може забезпечувати інвестиційну складову; факторинг – поповнювати оборотні кошти; форфейтинг – сприятиме фінансуванню зовнішньоекономічних операцій; вексельні кредити дають змогу забезпечувати неперервність виробничо-економічного ланцюга [3]. Дослідник наголошує на необхідності державного сприяння створенню в Україні спеціалізованих установ з надання як окремих кредитних послуг, так і в їх пакетному вигляді, оскільки існує нагальна потреба у стимулюванні фінансових інститутів до взаємодії з метою зниження фінансових ризиків.

В.В. Короленко [7] досліджувала проблему вдосконалення організації оподаткування в системі державного регулювання розвитку національної економіки. Науковцем обґрунтовано категорію «податкової площини підприємства» шляхом виділення двох її складових, які дозволяють реально визначати рівень податкового навантаження, а також визначила принципи податкового регулювання підприємств через співвідношення понять «моделювання рівня оподаткування» та «алгоритму удосконалення податкового регулювання», які дозволяють формувати інноваційні технології у податковій системі. Одним із найважливіших принципів податкового регулювання, на думку В.В. Короленко, є принцип «нейтральності», зміст якого полягає в установленні рівного співвідношення між розміром податків та відповідних економічних показників підприємств [7].

Державне регулювання інфляційних процесів в Україні досліджувала Ю.С. Семенова. З метою встановлення рівня керованості інфляційним процесом та визначення адекватних заходів державного регулювання інфляції дослідниця запропонувала класифікацію чинників інфляції за рівнем їх керованості з боку держави з виділенням таких груп (у напрямку зменшення ступеня керованості): адміністративні, монетарні, сезонні, імпортні, витратні [12]. Дослідниця зазначає, що у процесі державного регулювання інфляції, особливо в умовах застосування ІТ, мають бути чітко визначені межі відповідальності органів державної влади за цінову динаміку. Національний банк України має здійснювати контроль за монетарними чинниками інфляції, а також імпортним чинником – валютним курсом. Уряд, у свою чергу, здатний регулювати адміністративні чинники, прогнозувати сезонні зміни цін та створювати передумови для зниження впливу витратних чинників на рівень цін у довгостроковому періоді.

О.М. Зелінська вивчала проблему державного регулювання монополізму в трансформаційній економіці України. Дослідниця зазначає, що дієвість антимонопольного регулювання в трансформаційній економіці стримується дискусійністю підходів до природи бар'єрів вступу в галузь та їх впливу на рівень витрат, на розподіл ресурсів і добробут; відсутністю критеріїв оптимальних меж державного регулювання на висококонцентрованих ринках [6]. У процесі регулювання має враховуватись підвищення необхідного рівня концентрації виробництва конкретних галузей; зміни в оцінці впливу концентрації на рівень монополізації, ефективність виробництва та конкурентоспроможність виробників. В.І. Усик проаналізувала політику державного регулювання сектору малого та середнього бізнесу та його ефективності на підставі інструментарію аналізу – бенчмаркінг [13]. Вчена розробила модель потенціалу сектору малого та середнього бізнесу з виділенням таких екзогенних чинників, як рівень безробіття, зміна індексу споживчих цін і середньозваженої кредитної ставки комерційних банків і частка прямих іноземних інвестицій. Д.В. Чеберкус досліджував проблеми розробки теоретичних основ державного регулювання інноваційного підприємництва на етапі його розвитку. Науковець вважає, що доцільним є запровадження дослідницького податкового кредиту на основі обсягового механізму як пріоритетного інструменту державного

регулювання розвитку інноваційного підприємництва, який, не змінюючи умов ринкової конкуренції, дозволяє створити економічні стимули неадресного характеру для суб'єктів інноваційного підприємництва до нарощування ними обсягів витрат на дослідження і розробки в результаті розширення власних фінансових ресурсів [14].

Слід зазначити, що в економічній теорії, особлива увага приділяється трансформаційним процесам у сучасній економіці в умовах глобалізації. Так, Л.М. Борщ визначила стратегію інвестиційного зростання економіки в умовах ринкової трансформації [4]. Дослідниця з'ясувала, що інвестиційна активність й економічне зростання не пов'язані прямою причинно-наслідковою залежністю. Активізація інвестиційних процесів розпочинається в суспільстві як наслідок внутрішніх стимулів до економічного зростання, і лише потім інвестиції стимулюють подальше економічне зростання через механізми зворотного зв'язку. Головним напрямом стимулювання інвестиційного процесу в умовах ринкової трансформації має бути випереджальне збільшення споживчого попиту у поєднанні з протекціоністськими заходами щодо розвитку вітчизняного виробництва і захисту внутрішнього ринку.

Розвиток банківської системи України в умовах глобалізації досліджувала О.О. Чуб [15]. В межах її дослідження було обґрунтовано пріоритетні напрями трансформації банківської діяльності на макро- та мікро- рівнях під впливом глобалізаційних процесів: на макрорівні – перехід до режиму таргетування інфляції, впровадження політики транспарентності, розробка механізмів запобігання та подолання банківських криз, адаптація та гармонізація банківського законодавства України та Європейського Союзу (ЄС), удосконалення банківського регулювання та нагляду в контексті угоди «Базель-ІІ»; на мікрорівні – реорганізація банків під впливом входження іноземного капіталу, впровадження інноваційних фінансових інструментів та технологій, удосконалення систем управління банком. Щодо запропонованого вченою методологічного підходу до структуризації процесів інтеграції міжнародних фінансових відносин, то він полягає у виокремленні трьох рівнів прояву (мікро-, макро-, мегарівень) та відповідних форм інтеграційних процесів. На мікрорівні фінансова інтеграція набуває форми операцій злиття, придбання та поглинання фінансових компаній та банків; на макрорівні формою прояву є регіоналізація; на мегарівні інтеграція набуває форми фінансової глобалізації [15].

Зазначимо, що об'єктом дослідження багатьох українських вчених стали різні аспекти грошово-кредитної, бюджетної, податкової політики. Так, кредитно-інвестиційну діяльність банків України вивчав у своїх роботах Б.Л. Луців [10]. Він обґрунтував сутність категорії інвестицій з позицій системного підходу як динамічного процесу руху вартості, який породжує економічні відносини в інвестиційній сфері. На відміну від існуючих, такий підхід вказує на динамічний характер інвестицій та на існування в часовому просторі ланцюжка метаморфоз: ресурси (цінності, блага) – вкладення (затрати) – приріст капітальних вартостей – дохід (ефект).

Кредитні відносини в умовах ринкової трансформації економіки досліджувала Л.Л. Кот, яка доводить, що кредитні відносини є більш високою формою виробничих відносин і, перш за все, такої їх форми, як товарно-грошові відносини [8]. Останнім притаманні стихійність розвитку, тому що лише на ринку товаровиробник дізнається, чи потрібна його продукція суспільству, чи реалізується вона. І, навпаки, наданню кредиту передує розробка бізнес-плану, який визначає умови виробництва й реалізації продукції, її ціну й прибуток підприємця, а значить, термін повернення кредиту з відсотковою оплатою. Отже, кредитне господарство тісно пов'язане з підвищенням свідомості людини, що забезпечує регульований, узгоджений розвиток економіки. Державне регулювання ринку кредитних ресурсів спрямоване на обмеження темпів зростання грошової маси, уповільнення процесу інфляції, а виконання державного бюджету і мінімізація його дефіциту має створити передумови для довгострокового зниження ціни кредитних ресурсів і пожвавлення процесу кредитування реального сектору економіки.

Широкий спектр структурних зрушень в економіці, включаючи структуру грошово-кредитних відносин в розвитку економіки України висвітлений в дисертаційному дослідженні С.М. Аржевітіна [1]. Науковець запропонував концепцію інвестиційно-інноваційного розвитку України, спрямовану на відновлення економічного зростання й подолання структурних диспропорцій через механізм грошово-кредитних відносин та визначив доцільність координувальної та стимулювальної участі держави через запровадження відповідних заходів: створення системи державних банків, яка крім існуючих включає банк розвитку, банк санації, земельний банк.

Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України як сукупність методів і форм, інструментів та важелів з відповідним регулюванням і забезпеченням їхнього впливу на інноваційний розвиток усіх сфер національної економіки обґрунтував М.І. Крупка [9]. Автор відзначає необхідність формування фінансово-інноваційної моделі структурної перебудови економіки і прискорення темпів нарощення фінансових ресурсів, технологій та інноваційної інфраструктури, а також стверджує, що відсутність інноваційної структурної перебудови навіть за умов економічного зростання генеруватиме залежну національну економіку. Серед головних фінансово-інвестиційних складових становлення інноваційної економіки, М.І. Крупка виділяє такі: активізацію державного регулювання на програмно-цільовій основі з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів і вітчизняного науково-технічного потенціалу; розвиток фондового ринку та вдосконалення банківської системи; зміцнення

приватної власності; оптимальне залучення іноземного капіталу; стимулювання пріоритетних видів економічної діяльності [9].

На сьогодні, існує значна кількість слушних пропозицій та узагальнень щодо різних напрямів структурної перебудови економіки та механізму державного регулювання економічних процесів. Так, наприклад, О.В. Дзюблюк [5] досліджував ефективність організації грошово-кредитних відносин в умовах ринкового реформування економіки України (визначив суть та основні елементи банківського механізму організації грошово-кредитних відносин як нового, самостійного поняття, що відображає сукупність організаційно-економічних заходів, які формують умови і порядок дій інститутів банківської системи із: 1) управління грошово-кредитними відносинами на макрорівні; 2) регулювання кредитної активності банків на макро- і мікрорівнях; 3) реалізації грошово-кредитних відносин на макрорівні). О.І. Барановський [2] запропонував механізми забезпечення та визначив методологію оцінки фінансової безпеки в Україні (за автором категорію «фінансова безпека» слід розглядати як ступень захищеності фінансових інтересів; рівень забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стан складових фінансового ринку; якість фінансових інструментів і послуг; стан фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави).

Висновки. Таким чином, теоретичний аналіз вітчизняних наукових досліджень державного регулювання та розвитку економіки в умовах соціально-економічних трансформацій в Україні, пов’язаних з процесами глобалізації, інтеграції та інформатизації всіх галузей господарства, показав, що на сьогоднішній день існує потреба у вдосконаленні механізмів поповнення обігових коштів підприємств, розширення вітчизняного фінансового ринку за рахунок нових інноваційних сегментів. Факторинг є саме таким фінансовим інструментом, який все більше набуває ознак комплексності і багатофункціональності, здатним разом з іншими фінансовими механізмами на інституціональному рівні розширити інноваційні можливості економіки та управління національним господарством.

Література

1. Аржевітін С.М. Грошово-кредитні відносини в розвитку економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / С.М. Аржевітін. – К., 2011. – 35 с.

2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.І. Барановський. – К., 2000. – 36 с.

3. Бойко В.О. Державне регулювання розвитку ринку кредитних послуг в Україні) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.О. Бойко. – Одеса, 2004. – 22 с.

4. Борщ Л.М. Стратегія інвестиційного зростання економіки в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Л.М. Борщ. – К., 2003. – 24 с.

5. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин в умовах ринкового реформування економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.В. Дзюблюк. – К., – 38 с.

6. Зелінська О.М. Державне регулювання монополізму в трансформаційній економіці України : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / О.М. Зелінська / Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2009. – 20 с.

7. Короленко В.В. Вдосконалення організації оподаткування в системі державного регулювання розвитку національної економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Короленко Віра Валеріївна / Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2008. – 196 с.

8. Кот Л.Л. Кредитні відносини в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Л.Л. Кот. – К., 2003. – 14 с.

9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / М.І. Крупка. – К., 2003. – 26 с.

10. Луців Б.Л. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Б.Л. Луців. – Тернопіль, 2005. – 29 с.

11. Лушкін В.А. Науково-методологічні основи державного регулювання інвестиційними процесами розвитку економіки (регіональний і галузевий аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління» / В.А. Лушкін. – Х., 2003. – 33 с.

12. Семенова Ю.С. Державне регулювання інфляційних процесів в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Ю.С. Семенова / Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. економ. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.

13. Усик В.І. Державне регулювання потенціалу сектору малого та середнього бізнесу : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / В.І. Усик / Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2009. – 18 с.

14. Чеберкус Д.В. Державне регулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Д.В. Чеберкус / Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України. – К., 2009. – 24 с.

15. Чуб О.О. Розвиток банківської системи України в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Чуб. – К., 2010. – 35 с.

16. Шаблиста Л.М. Державне регулювання структурних зрушень в економіці України : дис. ... доктора екон. наук : 08.02.03 / Шаблиста Любов Миколаївна / НАН України; Інститут економіки. – К., 2002. – 463 с.

References

1. Arzhevitin S.M. Groshovo-kredy`tni vidnosy`ny` v rozvy`tku ekonomiky` Ukrayiny`: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.00.08 «Groshi, finansy` i kredy`t» / S.M. Arzhevitin. – K., 2011. – 35 s.

2. Baranovs`ky`j O.I. Finansova bezpeka v Ukrayini (metodologiya ocinky` ta mexanizmy` zabezpechennya) : avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.04.01 «Finansy`, groshovy`j obig i kredy`t» / O.I. Baranovs`ky`j. – K., 2000. – 36 s.

3. Bojko V.O. Derzhavne regulyuvannya rozvy`tku ry`nku kredy`tny`x poslug v Ukrayini): avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: specz.: 25.00.02 «Mexanizmy` derzhavnogo upravlinnya» / V.O. Bojko. – Odesa, 2004. – 22 s.

4. Borshh L.M. Strategiya investy`cijnogo zrostannya ekonomiky` v umovax ry`nkovoyi transformaciyi: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.01.01 «Ekonomichna teoriya» / L.M. Borshh. – K., 2003. – 24 s.

5. Dzyublyuk O.V. Organizaciya groshovo-kredy`tny`x vidnosy`n v umovax ry`nkovogo reformuvannya ekonomiky` Ukrayiny`: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.04.01 «Finansy`, groshovy`j obig i kredy`t» / O.V. Dzyublyuk. – K., – 38 s.

6. Zelins`ka O.M. Derzhavne regulyuvannya monopolizmu v transformacijnij ekonomici Ukrayiny`: avtoref. dy`s. kand. ekon. nauk: 08.00.03 / O.M. Zelins`ka / L`viv. nacz. un-t im. I.Franka. — L., 2009. — 20 s.

7. Korolenko V.V. Vdoskonalennya organizaciyi opodatkuvannya v sy`stemi derzhavnogo regulyuvannya rozvy`tku nacional`noyi ekonomiky`: dy`s. kand. ekon. nauk: 08.00.03 / Korolenko Vira Valeriyivna / Xark. nacz. un-t im. V.N.Karazina. — X., 2008. — 196 s.

8. Kot L.L. Kredy`tni vidnosy`ny` v umovax ry`nkovoyi transformaciyi ekonomiky`: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: specz.: 08.01.01 «Ekonomichna teoriya» / L.L. Kot. – K., 2003. – 14 s.

9. Krupka M.I. Finansovo-kredy`tny`j mexanizm innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky` Ukrayiny`: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.04.01 «Finansy`, groshovy`j obig i kredy`t» / M.I. Krupka. – K., 2003. – 26 s.

10. Luciv B.L. Kredy`tno-investy`cijna diyal`nist` bankiv Ukrayiny`: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.04.01 «Finansy`, groshovy`j obig i kredy`t» / B.L. Luciv. – Ternopil`, 2005. – 29 s.

11. Lushkin V.A. Naukovo-metodologichni osnovy` derzhavnogo regulyuvannya investy`cijny`my` procesamy` rozvy`tku ekonomiky` (regional`ny`j i galuzevy`j aspekty`): avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.02.03 «Organizaciya upravlinnya» / V.A. Lushkin. – X., 2003. – 33 s.

12. Semenova Yu.S. Derzhavne regulyuvannya inflyacijny`x procesiv v Ukrayini: avtoref. dy`s. kand. ekon. nauk: 08.00.03 / Yu.S. Semenova / Derzh. vy`shh. navch. zakl. «Ky`yiv. nacz. ekonom. un-t im. V.Get`mana». — K., 2009. — 20 s.

13. Usy`k V.I. Derzhavne regulyuvannya potencialu sektoru malogo ta seredn`ogo biznesu: avtoref. dy`s. kand. ekon. nauk: 08.00.03 / V.I. Usy`k / Ky`yiv. nacz. ekon. un-t im. V.Get`mana. — K., 2009. — 18 s.

14. Cheberkus D.V. Derzhavne regulyuvannya rozvy`tku innovacijnogo pidpry`yemny`cztva v Ukrayini: avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk: 08.00.03 / D.V. Cheberkus / Centr doslidzh. nauk.-texn. potencialu ta istoriyi nauky` im. G.M. Dobrova NAN Ukrayiny`. — K., 2009. — 24 s.

15. Chub O.O. Rozvy`tok bankivs`koyi sy`stemy` Ukrayiny` v umovax globalizaciyi: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekon. nauk: specz.: 08.00.08 «Groshi, finansy` i kredy`t» / O.O. Chub. – K., 2010. – 35 s.

16. Shably`sta L.M. Derzhavne regulyuvannya strukturny`x zrushen` v ekonomici Ukrayiny`: dy`s. d-ra ekon. nauk: 08.02.03 / Shably`sta Lyubov My`kolayivna / NAN Ukrayiny`; Insty`tut ekonomiky`. – K., 2002. – 463 s.

Надійшла 05.03.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 378:339.92

С. А. МАТЮХ
Хмельницький національний університет

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ШКОЛИ

У даній статті досліджуються аспекти розвитку сфери послуг постіндустріальних країн в сучасному глобальному суспільстві. Визначено зміст і специфіку функціонування світового ринку освітніх послуг вищої школи за умов ринкових відносин. Запропонована структурна схема змісту економічної категорії «освітня послуга» вищих навчальних закладів.

Ключові слова: ринок послуг, світовий ринок освітніх послуг, світовий ринок вищої освіти, економіка знань.

S. A. MATYUKH
Khmelnytskyi National University

ESSENCE AND CHARACTERISTICS OF FORMATION MODERN WORLD MARKET OF HIGHER SCHOOL EDUCATIONAL SERVICES

The aim of the article is to study the formation of the modern aspects of the global market of educational services in higher institutions. This article examines aspects of the service post-industrial countries in today's global society. The content and the specific functioning of the global higher education for the school conditions of market relations. Suggests the structural diagram of the economic content of the category «educational services» in higher education institutions. The author examines that educational service a set deliberately created and institutionalized subjects by offered WMES of knowledge and skills for people (competencies) and providing them with a set of instructional techniques and hardware are realized with help of intellectual activity in purposes of educational needs of individual, business, society and states.

Keywords: market of services, global market of educational services, global market of higher education, knowledge economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна світова економіка формується як сукупність різних типів економіки, функціонування і розвиток яких формується на прискореному розвитку і домінуванні окремих галузей, чинників і результатів виробництва в різні періоди їх розвитку. Зокрема, сучасна світова економіка в трактуванні різних наукових шкіл представляється як постіндустріальна, «нова» економіка або економіка знань.

Одночасно в основі більшості концепцій лежить трансформація галузевої структури у напрямку розвитку нових галузей, які сприяють задоволенню диференційованих потреб людини. Дійсно, період постіндустріалізації характеризується збільшенням долі зайнятих у сфері послуг, трансформацією головного виробничого ресурсу, в якості якого починають виступати знання. В сучасному суспільстві освіта, наукові дослідження, культура, галузі виробничої інфраструктури стають одними із стратегічних чинників економічного і соціального прогресу. На основі цих процесів виникла теорія Д.Белла про постіндустріальну економіку як домінування сфери послуг: «постіндустріальне суспільство представляє собою суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя; у якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень у більшій мірі стало залежати від досягнення теоретичних знань…» [1, с.173].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одночасно важливим ресурсом розвитку в XXI столітті визнається людський капітал, втілений в знаннях, культурі, компетентності, інтелектуальному розвитку, а також інноваційних мотиваціях і ціннісних установках людей, що відповідають їм, на що звернули увагу в своїх дослідженнях такі учені, як Ф. Агійон, П. Дракер, Л. Лау, Р. Лукас, Дж. Хікс та ін. [2, с. 105].

Термін «економіка, заснована на знаннях» (knowladge based economy) був введений в 60-х рр. XX ст. Ф. Махлупом, який пропонував розділити всі знання на п'ять видів: практичні, інтелектуальні, буденні і розважальні, духовні, непотрібні знання [3, ст.48]. Соціальні передумови виникнення «суспільства знань» в другій половині XX ст. досліджував П. Дракер, який у своїй роботі «Посткапіталістичне суспільство» вказує: «знання швидко перетворюються на визначальний чинник виробництва, відсовуючи на задній план і капітал, і робочу силу» [4, ст.71].

Особливості розвитку ринку послуг вищої школи за умов створення єдиного європейського освітнього простору, прискоренням інтеграційних процесів у світовій економіці та наукове обґрунтування практичної реалізації новітніх реформ вищої освіти є предметом наукових дискусій серед вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед вітчизняних науковців у цій галузі можна відмітити наступних: Ю. Вітренко, І. Гріщенко, В.Луговий, Т. Оболенська, Є. Сафонова, М. Сметанін. Важливий внесок у формування наукової думки щодо проблем функціонування та розвитку освітніх послуг вищої освіти, розробки та впровадження інноваційних освітніх технологій було зроблено зарубіжними ученими: Т. Шульцом, Г. Беккером, Дж.С. Міллем, М. Блаугом, М. Гліннестером, С. Меррітом, Г. Вільсоном.

Невирішені частини проблеми. Нині знання застосовуються для систематичних нововведень і новаторства, а володіння знаннями і здатність до їх «тиражування», освіченість людини, виступають як провідна продуктивна сила, попит на яку постійно збільшується, а виробництво забезпечується в системі освіти як на національних рівнях, так і під впливом глобалізації, на міжнародному. Виходячи з цього практично в усіх країнах світу, як розвинених, так і у більшості тих, що розвиваються узятий курс на підтримку освіти, зокрема, вищої, забезпечення лідируючих позицій в цій сфері, а також інтернаціоналізацію і експортну експансію освітніх стандартів і систем. Саме ця проблематика не достатньо досліджена в вітчизняній економіці та потребує ґрунтовного аналізу та формуванням напрямів розвитку світового ринку освітніх послуг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження формування сучасних аспектів світового ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів.

Основний матеріал дослідження. На сферу послуг припадає від 60 до 80% валового національного продукту (ВНП) країн з розвиненою ринковою економікою (рис. 1) і від 40 до 60% ВНП країн, що розвиваються.

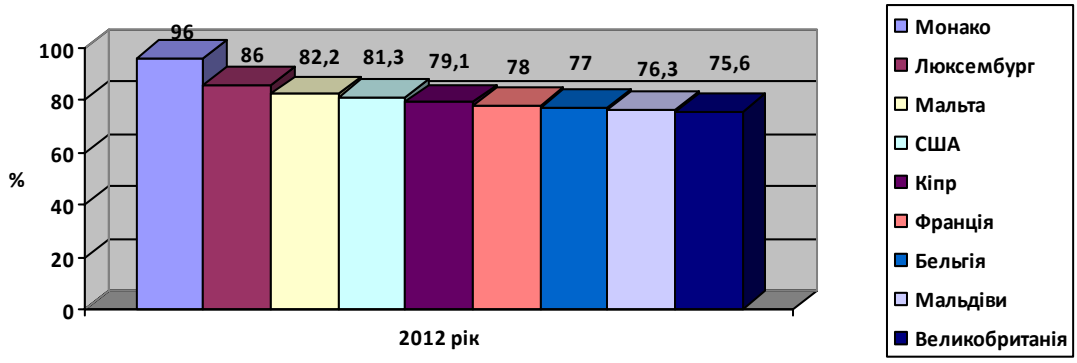


Рис.1. Перелік країн з найвищим відсотком сфери послуг у структурі ВНП

На рубежі XX–XXI ст. у розвинених країнах світу рівень витрат на освіту складав 5–6% ВНП, що з розрахунку на одного учня складає приблизно 900 дол., а в країнах, що розвиваються, – менше 40 дол. Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, головною ознакою в характеристиці постіндустріальної, «нової», інформаційної економік, економіки знань виступає особлива роль людини в економіці як носія знань і творчих, інтелектуальних здібностей.

Відповідно до показників світової економіки це означає високу цінність знань і компетенції людського капіталу як сукупного світового інтелекту, що формується у сфері освіти, на вищому секторі постіндустріального світу згідно з теорією Д.Белла [5, ст. 36], орієнтованого на виробництво, розподіл і споживання світового доходу за допомогою постійного відтворення інтелектуальних і творчих здібностей людини, а також їх поширення за допомогою активізації міжнародного обміну. Тобто збільшення попиту на знання сприяє поширенню ринкових принципів на сферу освіти, формуючи умови для розвитку підприємницької діяльності освітніх установ і перетворення освітньої послуги в товар, який залучається до розвитку міжнародної торгівлі, яка забезпечує формування і розвиток світового ринку освітніх послуг.

З позицій економічної теорії світовий ринок є механізмом формування і руху відтворювальних зв'язків, що базуються на товарно-грошових стосунках і конкуренції економічно самостійних суб'єктів господарювання у світовій економічній системі. Враховуючи, що в широкому розумінні ринок являє собою систему економічних стосунків, які складаються в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, а також руху грошових коштів, для яких характерна свобода суб'єктів у виборі покупців і продавців (контрагентів), визначенні цін, формуванні і використанні ресурсних джерел, визначимо зміст і специфіку світового ринку освітніх послуг (СРОП).

Використовуючи системно-структурний підхід для ідентифікації сутності СРОП можуть бути використані такі критерії, як: способи взаємодії, елементи, об'єкти, суб'єкти, форми взаємозв'язку. В результаті СРОП можна визначити як глобальний освітній комплекс, який включає в себе освітні установи різного рівня (національного, міжнародного, транснаціонального) і професійної спрямованості, пов'язаних певною системою міжнародних економічних відносин, що виникають в процесі реалізації ОП між освітніми установами і споживачами на мікро-, мезо-, макро-, мегарівнях і спрямованих на підвищення вартості і мобільності робочої сили та забезпечення світового ринку праці необхідними фахівцями.

Відповідно до Класифікаційної схеми видів послуг, розробленої і прийнятої у СОТ, освіта є одним з дванадцяти секторів послуг, а вища освіта – одним з п'яти підсекторів освіти, які визначені ООН: первинна освіта, середня, вища освіта, навчання дорослих та інші види освіти. Причому вища освіта обслуговує середньотехнічну і професійно-технічну освіту, а також інші освітні програми, що ведуть до отримання наукового ступеня або його еквіваленту. Як результат світовий ринок вищої освіти (СРВО) є сегментом

СРОП і може бути визначений як інтелектуально структурований простір, де попит студентів і їх батьків (покупців) на вищу освіту задовольняється вищими навчальними закладами (продавцями), які пропонують їм навчальні місця. Одночасно попит ринку праці (приватних підприємств, державних органів) задовольняється вищими навчальними закладами за допомогою пропозиції висококваліфікованих фахівців (випускників). Об'єктом СРОП виступає освітня послуга (ОП). При цьому вивчення вже існуючих її наукових визначень свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування цієї категорії.

З позицій економічної теорії благ, тобто орієнтації на задоволення потреб індивіда (індивідуальне благо) або суспільства (громадське благо) визнається, що ОП потрібна і корисна не лише виробникові продукту і самому індивіду – власнику цього продукту, а також іншим людям у суспільстві. На наш погляд, ми стикаємося з широко поширеним у світі і міцно укоріненим в масовій свідомості уявленням про освіту як громадське благо, яке має бути доступне кожному, хто хоче і здатний навчатися. Не випадково право на освіту, згідно з міжнародними документами (Лісабонська конвенція, Загальна декларація прав людини ООН, Всесвітня декларація із вищої освіти в XXI столітті тощо), відноситься до одного із засадничих прав людини, будучи суміжним з правом на життя і працю та набуваючи поступово статус глобального громадського блага за допомогою впровадження принципів доступності освіти і рівності можливостей в її отриманні.

Одночасно ОП є і індивідуальним благом, оскільки сама освітня діяльність ВНЗ орієнтована на створення кінцевого продукту, яким виступає випускник-фахівець. З цієї миті отримана освітня послуга в повному обсязі стає власністю — «приватним благом», «індивідуальним благом» людини-фахівця, яка виставляє свої знання, здібності, уміння і талант на торги на ринку праці, сама призначає собі ціну («ціна продавця»), за якою він хотів би бути проданим, але може і не бути куплений. ВНЗ має від цього лише непряму вигоду: чим дорожче стоять на ринку праці його випускники, тим вище його престиж, тим вищою може бути вартість навчання. Усі інші вигоди привласнює собі носій і власник знань, навичок і умінь. Відповідно, освітня послуга з'являється як змішане благо, яке задовольняє особисті і громадські потреби. В той же час деякі вчені визначають освітню послугу як «квазісуспільне благо» [6, ст. 56], тобто товари і послуги, які за своєю природою та призначенням не відносяться до громадських, але забезпечують достатні вигоди від руху капіталу тому уряди заохочують їх виробництво з метою недопущення дефіциту фінансових ресурсів. Так, Дж. Стігліц відносить частину освітніх послуг (наприклад, початкову і середню освіту) до громадських, а іншу частину (вищу, після вузівську, професійне) до квазісуспільних благ.

З позицій процесного підходу ОП вищої школи визначається як економічна діяльність освітньої установи, що задовольняє попит людини на забезпечення освітніх потреб. Одночасно, технічною стороною даного підходу можна позначити ототожнення ОП вищих навчальних закладів з освітньою програмою.

З точки зору результату ОП вищої школи трактується науковцями як:

- комплекс навчальної і наукової інформації, яка передається у вигляді суми знань і практичних навичок для подальшого застосування [7, ст. 101];
- результат навчальної, управлінської і фінансово-господарської діяльності навчального закладу, спрямованої на задоволення виробничого попиту на підготовку робочої сили, тобто як освітній продукт [8, ст. 84];
- інновації, оскільки результатом надання освітніх послуг можуть бути знання, вміння, навички споживача, придбані в принципово новій сфері [9, ст. 84];
- результат людської праці, господарської діяльності, представлений в матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), в духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт), або у вигляді виконаних робіт і послуг»; освітній процес включає не лише винаходи, відкриття, патенти, наукові звіти і доповіді, проекти, описи технологій, літературні, музичні, художні твори, витвори мистецтва, але також виробництво «людини освіченої», «фахівця» [10, ст.543];
- інтелектуальний потенціал, що передається за допомогою інформаційних джерел людським ресурсам шляхом використання різних інноваційних методів. Сформований таким чином інтелектуальний продукт сприяє досягненню рівня компетентності особи, максимально наближеного до вимог суб'єктів ринку праці, тобто дозволяє підвищити ступінь затребуваності випускника [11, ст. 124].

Ми вважаємо, що виникає необхідність розкриття суті ОП вищої школи як об'єкту економічних стосунків, що складаються в світовому освітньому просторі з приводу її виробництва, розподілу, обміну і споживання (рис.2).

Якщо взяти за основу мету освітнього процесу, який ми розуміємо як формування знань і компетентності людини як фахівця шляхом наповнення ОП конкретними методичними і технічними діями, орієнтованими на формування адаптивності випускника до умов і вимог світового ринку праці, то в результаті освітню послугу можна представити як трьохярусну конструкцію, яка включає цільовий зміст, що забезпечує наповнення і підтримку отриманих знань та компетенцій на сучасному рівні з урахуванням передових досягнень науки і вимог практики

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідивши різні погляди щодо визначення категорії освітня послуга ми вважаємо, що її визначення можна сформулювати наступним чином. Освітня послуга – це комплекс цілеспрямовано створюваних і пропонованих інституалізованими суб'єктами СРОП

можливостей для придбання людиною знань і умінь (компетенцій) та сукупності забезпечуючих їх методичних прийомів і технічних засобів, які реалізовуються за допомогою інтелектуальної активності фахівця в цілях задоволення освітніх потреб індивіда, бізнесу, суспільства і держав.

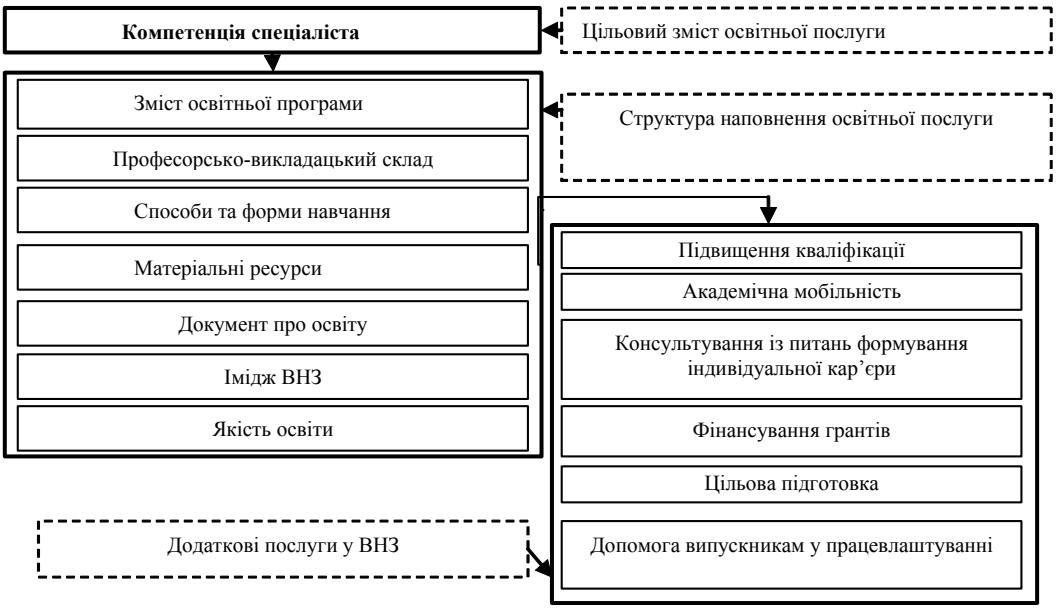


Рис.2. Структурна схема змісту категорії «освітня послуга» у вищих навчальних закладах

Перспективи подальших досліджень необхідно намітити у напряму визначення інституціональної структури світового ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів.

Література

1. Малухин В. Новуй тип экономики / В. Малухин // Международная экономика. – 2006. – № 12. – С. 22.

2. Иноземцева В.Л. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Иноземцева В.Л. ; Под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 287 с.

3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1996. – С. 189.

4. Дракер П. Посткапитапистическое общество / П. Дракер.– М. : Academia,1999. – С. 71.

5. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. / D. Bell. – N.Y., 1973.

6. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz. – N.Y., L., 2002.

7. Лукашенко М. Рунок образовательнух услуг: десять лет спустя / М. Лукашенко // Вусшее образование в России. – 2003. – № 1. – С. 190.

8. Крухмалева О.В. Современнуе тенденции в получении образовательнух услуг / О.В. Крухмалева // Социологические исследования. – 2001. – № 9. – С. 215.

9. Панкрухин А. Цена образования / А. Панкрухин // Alma Mater. – 1997. – № 5. – С. 105.

10. Браверманн А. Маркетинг в российской экономике переходного периода / Браверманн А. – М. : 1997. – С. 543.

11. Фомина С.Ю. Маркетинговая политика подготовки востребованнух специалистов в регионах России : [монография] / Фомина С.Ю., Иванюк И.А., Головчанская Е.Э. – Волгоград : ВГЭТК; ВолгГТУ, 2008. – 124 с.

Reference

1. Malykhyn V. Novyi typ e`konomyky. / V. Malykhyn //Mezhdunarodnaia e`konomyka. - 2006. - #12. - S. 22.

2. Ynozemtseva V.L.Novaia postyndustryalnaia volna na Zapade: Antolohyia /Pod red. V.L.Ynozemtseva. M.: Academia, 1999.- 287 s.

3. Makhlup F. Proyzvodstvo y rasprostranenye znanyi v SShA. / F. Makhlup. - M.: Prohress, 1996. - S. 189.

4. Draker P. Postkapytapystycheskoe obshchestvo /P.Draker. - M.: Academia,1999. - S.71.

5. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. / D. Bell.- N.Y., 1973.

6. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz. - N.Y., L.,2002.

7. Lukashenko M. Rynok obrazovatelnykh usluh: desiat let spustia/ M. Lukashenko //Vysshee obrazovanye v Rossyy. -2003. - #1. -S. 190.

8. Krukhmaleva O.V. Sovremennye tendentsyy v poluchenyy obrazovatelnykh usluh/ O.V. Krukhmaleva //Sotsyolohycheskye yssledovanyia. - 2001. - #9. - S. 215.

9. Pankrukhyn A. Tsena obrazovanyia/ A. Pankrukhyn //Alma Mater. - 1997. - #5. - S. 105.

10. Bravermann A. Marketynh v rossyiskoi e`konomyke perekhodnoho peryoda. / A.Bravermann . - M.: 1997. - S. 543.
11. Fomyna S.Yu. Marketynhovaia polytyka podhotovky vostrebovannykh spetsyalystov v rehyonakh Rossyy: monohrafyia / S.Yu. Fomyna, Y.A. Yvaniuk, E.E`. Holovchanskaia. -Volhohrad: VHE`TK; VolhHTU, 2008. - 124 s.

Надійшла 05.03.2014; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.

УДК 519.87.003.13:634

Ю. О. ВОЛОЩУК
Подільський державний аграрно-технічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА

В статті виділено систему показників ефективності з виділенням факторів і рівня їх впливу, проведено прогнозування рівня рентабельності галузі садівництва регіону, визначено ймовірності досягнення показниками ефективності критичних рівнів та проаналізовано результати оцінки природних ризиків виробників продукції садівництва. Результати дослідження дозволяють провести обґрунтування і оцінку управління ефективністю вирощування та реалізації плодів та ягід, що сприятиме підвищенню стійкості рівня рентабельності та ефективного розвитку виробництва і ринку продукції садівництва.

Ключові слова: ефективність, садівництво, ризики, фактори впливу, показники ефективності.

Y. O. VOLOSHCHUK
Podolsky State Agrarian Technical University

SIMULATION OF EFFICIENCY OF GARDENING

The study aims to study the scientific and practical measures for modelling the efficiency of production horticulture. The article highlighted the system performance, highlighting the factors and their level of influence held predicting profitability horticulture in the region, the probability of achieving defined performance indicators critical levels and analyzed the results of the risk assessment of natural horticultural producers. The survey results allow for study and evaluation of performance management cultivation and sale of fruits and berries that will increase the sustainability and profitability of the effective manufacture and market gardening products. In evaluating the efficiency of production it is desirable to determine the probability distribution reach critical levels of profitability, calculate coefficients of variation of the basic performance factors of production horticulture and evaluate climatic risk for horticulture producers 7-component risk factor.

Keywords: efficiency, gardening, risks, factors, influence, performance.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання суб'єктів підприємництва характеризуються дією невизначеності та різного роду ризиків. Результатом впливу випадкових чинників стають непередбачувані коливання результативних показників господарської діяльності. При цьому такі коливання можуть бути як сприятливими для підприємства, так і такими, що зумовлюють виникнення додаткових неочікуваних втрат. З огляду на зазначене, результати оцінки окремих показників ефективності мають враховувати вплив випадкових чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань ефективності виробництва та окремих його складових в нашій країні та за кордоном, займались такі провідні вчені-економісти, як: В. Андрійчук, І. Бланк, А. Бугуцький, Я. Вітвицький, Л. Декслер, С. Дорогунцов, Г. Емерсон, П. Самюельсон, Т. Хачатуров, П. Хейне, Й. Шумпетер, В. Яцков та інші. Великий внесок у визначення ефективності садівництва зробили вітчизняні економісти: Д. Чухно, В. Юрчишин, В. Майдебура, О. Шестопаль, О. Єрмаков, В. Рульєв, Л. Романова, А. Шумейко, Л. Гаврилов, Т. Маркіна, Ф. Яковенко та інші.

Аналіз літературних даних, вивчення практичного досвіду дали можливість узагальнити джерела і шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції садівництва і розглянути економічну ефективність садівництва як нерозривну взаємозумовлену єдність техніко-технологічної, організаційно-економічної та соціально-економічної ефективності. Проте, при визначенні рівня ефективності виробництва в садівництві необхідно використовувати систему економічних показників, що враховують ступінь впливу окремих ресурсів та факторів у досягнення головної цілі з врахуванням дії різного роду ризиків.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування наукових і практичних заходів щодо моделювання ефективності розвитку виробництва продукції галузі садівництва. Відповідно до зазначеної мети необхідно сформувати систему показників ефективності, з виділенням факторів і рівня їх впливу, провести прогнозування рівня рентабельності галузі садівництва регіону і, на основі цього, визначити ймовірності досягнення показниками ефективності критичних рівнів та проаналізувати результати оцінки природних ризиків виробників продукції садівництва.

Виклад основного матеріалу. У дослідження врахування невизначеності пропонується здійснювати шляхом обчислення ймовірності того, що виробники досягнуть певних (планових, оптимальних, потенційно можливих тощо) значень показників ефективності господарської діяльності. Проблема обчислення наведених ймовірностей полягає у тому, що такі дослідження потребують обробки

значних масивів інформації, сформувати які на основі доступної статистичної та інших видів звітностей практично неможливо. З огляду на зазначене, у процесі оцінки варіації рівня ефективності вирощування та реалізації продукції садівництва використано метод імітаційного моделювання. Ключова перевага цього методу полягає у тому, що його застосування дає можливість зімітувати велику кількість можливих варіантів розвитку галузі. Імітаційне моделювання слід здійснювати у кілька етапів:

1) формування системи показників, які відображають всі сторони ефективності виробництва продукції садівництва;

2) виділення факторів, які визначають рівень кожного окремого показника ефективності;

3) виявлення функціональної залежності між результативними (показники ефективності) та факторними (чинники, які впливають на показники ефективності) ознаками:

$$E_i = F_i(x_{i1},\ x_{i2},\ ...,\ x_{in}), \tag{1}$$

де E_i – i-й показник ефективності;

x_{i1}, x_{i2}, ..., x_{in} – перший, другий, …, n-й фактори, які впливають на рівень i-го показника ефективності;

n – кількість факторів, що впливають на рівень i-го показника ефективності;

4) визначення середнього значення та середньоквадратичного відхилення за кожним із виявлених факторів:

$$\overline{x_{ij}} = \frac{\sum_{k=1}^{m} x_{ijk}}{m}; \tag{2}$$

$$\sigma_{x_{ij}} = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^{m}\left(x_{ijk} - \overline{x_{ij}}\right)^2}{m}}, \tag{3}$$

де $\overline{x_{ij}}$ – середнє значення j-го фактору, який випливає на i-й показник ефективності;

x_{ijk} – значення j-го фактору, який випливає на i-й показник ефективності, у k-й рік;

m – кількість років дослідження;

5) генерування суттєвої кількості можливих значень (ітерацій) кожного окремого фактору у розрізі показників ефективності за допомогою вбудованого інструментарію пакету аналізу «Генерація випадкових чисел» MS Excel;

6) обчислення показників ефективності для кожної із ітерацій;

7) визначення ймовірності досягнення показниками ефективності критичних рівнів.

Статистичні характеристики показників ефективності зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для імітаційного моделювання рівня рентабельності виробництва плодів та ягід

Показник	Статистична характеристика	
	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення
Україна		
Ціна, грн/ц	611,24	254,86
Собівартість, грн/т	556,01	219,13
Рівень товарності, %*	84,53	6,45
Рівень урожайності, т/га	4,98	1,43
Хмельницька область		
Ціна, грн/ц	328,38	182,12
Собівартість, грн/т	278,18	175,98
Рівень товарності, %*	76,11	47,13
Рівень урожайності, т/га	5,38	3,21
Вінницька область		
Ціна, грн/ц	482,99	216,34
Собівартість, грн/т	179,44	84,08
Рівень товарності, %*	38,26	11,08
Рівень урожайності, т/га	6,89	3,21

Примітка: * – враховано результати виробництва та реалізації продукції садівництва сільськогосподарських підприємств; статистичні характеристики ціни та собівартості одиниці продукції розраховано на основі значень цих показників, приведених до початкового періоду – 2000 р.

Основним показником ефективності здійснення господарської діяльності є рівень рентабельності, на основі результатів аналізу якого можливо оцінити успішність функціонування галузі садівництва. До ключових факторів, які формують рівень рентабельності плодів та ягід, належать ціна та собівартість одиниці продукції, рівень її товарності та врожайності.

Межею, яка відділяє ефективні господарства від неефективних, є нульовий рівень рентабельності. З огляду на це, інформативним, з точки зору управління ефективністю діяльності виробників плодів та ягід, є обчислення ймовірності отримання збитків у процесі господарської діяльності. Крім цього, обґрунтованим вважається визначення вірогідності недосягнення середнього та максимального протягом останніх років рівнів рентабельності.

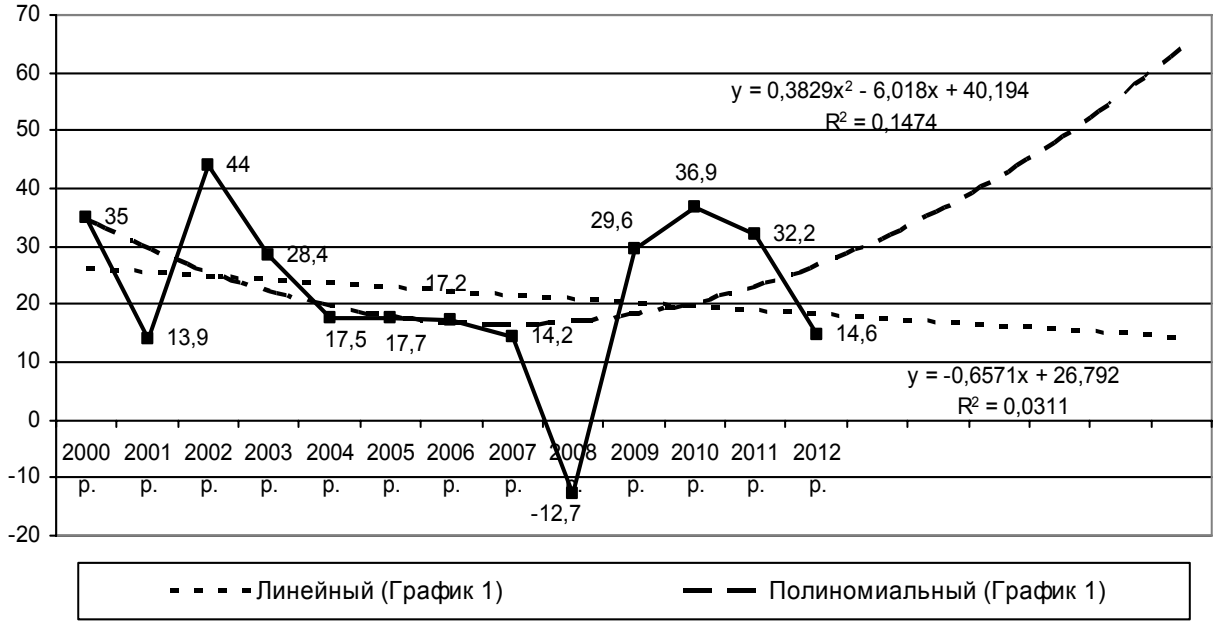


Рис. 1. Прогнозування рівня рентабельності розвитку садівництва Хмельницької області, %

Результати прогнозування рівня рентабельності розвитку садівництва Хмельницької області відображені на рис. 1 вказують на можливу різновекторну направленість розвитку подій. Тобто можна очікувати по лінійній формі тренду зниження ефективності виробництва, а за поліноміальною підвищення. Основною причиною такого стану є високий рівень ризиковості виробництва як сільськогосподарської продукції в цілому, так і плодів та ягід, зокрема.

За результатами імітаційного моделювання рівня рентабельності виробників плодів та ягід встановлено, що найменш ризиковою є діяльність господарств Вінницької області, яка, водночас, є лідером з виробництва продукції садівництва.

Так, ймовірність отримати збитки у виробників цього регіону складає менше 12 %, що в 3,5 рази менше, ніж в середньому по країні. Відносно високою є і ймовірність отримання від'ємного значення рентабельності у виробників Хмельницької області. Аналогічно, ймовірність досягнення середнього та максимального за 2000–2011 рр. рівнів рентабельності у господарствах Вінницької та Хмельницькій області вищі, ніж в цілому по Україні і складає 85,2 і 81,8 та 59,8 і 59,2 в.п., відповідно (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл ймовірностей досягнення критичних рівнів рентабельності виробництва продукції садівництва

Показник	Україна	Хмельницька область	Вінницька область
Ймовірність отримати збитки	0,414	0,36	0,118
Ймовірність прибутковості діяльності	0,586	0,64	0,882
Ймовірність недосягнення середнього за 2000–2011 рр. рівня рентабельності	0,452	0,402	0,148
Ймовірність досягнення середнього за 2000–2011 рр. рівня рентабельності	0,548	0,598	0,852
Ймовірність досягнення максимального за 2000–2011 рр. рівня рентабельності	0,492	0,592	0,818
Ймовірність недосягнення максимального за 2000–2011 рр. рівня рентабельності	0,508	0,408	0,182

Традиційним методом оцінки господарських ризиків є визначення та аналіз статистичних характеристик динамічних рядів показників, що відображають ступінь варіації останніх у часі. До найбільш інформативних показників ризиків слід віднести коефіцієнт варіації. Згідно результатів дослідження, найбільш суттєвим для виробників плодів та ягід України є ризик несподіваних відхилень ціни. Те ж саме можна сказати про ризиковість садівництва у Вінницькій області. Загалом же рівні ризиків господарств Хмельницької області значно вищі за середньо українські із-за значної варіації основних факторів рівня рентабельності виробників продукції садівництва (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнти варіації основних факторів рівня рентабельності виробників продукції садівництва, %

Показник	Україна	Хмельницька область	Вінницька область
Ціна 1 т	41,70	55,46	44,79
Собівартість 1 т	39,38	63,26	46,86
Рівень товарності, %	7,63	61,93	28,97
Рівень урожайності, ц/га	28,69	59,63	46,62

Специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у залежності ефективності цієї сфери від природних факторів, зокрема природно-кліматичних ризиків. Дія цього виду ризику проявляється у вигляді несподіваних коливань рівнів урожайності сільськогосподарських культур. Оскільки саме цей вид ризиків має істотний вплив на випадкові коливання ефективності продукції садівництва, у досліджені використано розширену методику оцінки.

Як видно із даних таблиці 4, високий рівень природо-кліматичного ризику характерний для виробників Вінницької області. Відмінності у результатах оцінки ризику скорочення рівня врожайності за двома способами полягає у тому, що у другій методиці враховуються коливання не самої продуктивності землі, а її відхилень від тренду. Тобто, друга методика В. Чепурка враховує досягнення НТП та факт постійного вдосконалення процесу виробництва. За результати оцінки природних ризиків, можна припустити, що зниження рівня цього виду ризику створить можливість значно скоротити дію невизначеності на ефективність їх діяльності та, відповідно, мінімізувати ймовірність недосягнення її критичних значень.

Таблиця 4

Результати оцінки природо-кліматичного ризику виробників продукції садівництва

Коефіцієнти	Україна	Хмельницька область	Вінницька область
Відносне середнє лінійне відхилення	0,103	0,1463	0,1737
Коефіцієнт апроксимації	0,1208	0,1724	0,2154
Відносне максимальне від'ємне відхилення від тренду	0,3223	0,1953	1,3630
Відносне середнє відхилення	0,1030	0,1417	0,1713
Середнє максимальне від'ємне коливання	0,0658	0,0807	0,1651
Середнє відносне від'ємне коливання	0,2153	0,2072	0,2427
Відношення суми знижень до суми перевищень	0,3838	0,4981	0,9305
Семикомпонентний коефіцієнт ризику	0,1569	0,1787	0,3176

Функціонуванню підприємств в умовах ринку сприятиме дотримання таких принципів ринкових відносин як вільна конкуренція, захист споживачів та виробників продукції тощо. Важливу підтримку повинна надати держава в питанні створення та впровадження державних програм підтримки садівництва, збільшення бюджетних асигнувань в галузь, захисту вітчизняних виробників від експансії іноземного імпортної продукції садівництва.

Підприємства галузі можуть підвищити ефективність виробництва шляхом об'єднання в кластери, створення інших інтеграційних об'єднань, налагодження зв'язків з науковими установами для інноваційного розвитку, створення відділів інноваційного провайдингу. Позитивним фактором розвитку є створення раціональної системи збуту продукції, розбудова власних переробних комплексів.

Висновки. Отримані результати імітаційного моделювання дозволяють провести обґрунтування і оцінку управління ефективністю вирощування та реалізації плодів та ягід, яке має здійснюватись не тільки у напрямку підвищення цін, товарності і врожайності та скорочення собівартості, але й знижувати ймовірність коливання цих показників, що сприятиме підвищенню стійкості рівня рентабельності та ефективного розвитку виробництва і ринку продукції садівництва.

На основі узагальнення вітчизняних та зарубіжних досліджень питання визначення економічної

ефективності виробництва продукції, зокрема і продукції садівництва пропонуємо наступне: при оцінюванні ефективності виробництва доцільно визначати розподіл ймовірностей досягнення критичних рівнів рентабельності, розраховувати коефіцієнти варіації основних факторів ефективності виробництва продукції садівництва та проводити оцінку природно-кліматичного ризику виробників продукції садівництва за семикомпонентним коефіцієнтом ризику.

Література

1. Балыков В. Система показателей экономической эффективности / В. Балыков // АПК: экономика и управление – 2000. – № 7. – С. 19–22.

2. Драгун Л.Н. Проект создания системы управления эффективностью производства: формулировка цели, выбор критерия / [Л.Н. Драгун, Н.И. Редина, Е.И. Заяц и др.] // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – Вип. 22. – С. 14–19.

3. Економіка та організація промислового садівництва України / [Шестопаль О.М., Рульєв В.А., Кондратенко П.В., та ін.] ; О.М. Шестопаля, ІС УААН. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.

4. Легеза Д.Г. Ефективність виробництва плодово-ягідної продукції в сільськогосподарських підприємствах зони Степу / Д.Г. Легеза // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 93–99.

5. Чепурко В.В. Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление / В.В. Чепурко. – Симферополь : Таврия, 2000. – 308 с.

References

1. Balukov V. Systema pokazatelei ekonomycheskoi effektyvnosty / V. Balukov // APK: ekonomyka y upravlenye – 2000. – Issue 7. – pp. 19-22.

2. Drahun L.N. Proekt sozdanyia systemы upravlenyia effektyvnostiu proyzvodstva: formulyrovka tsely, vubor kryteryia / L.N. Drahun, N.Y. Redyna, E.Y. Zaiats y dr. // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. – Dnipropetrovsk : Nauka i osvita, 2000. – Issue. 22. – pp. 14-19.

3. Ekonomika ta orhanizatsiia promyslovoho sadivnytstva Ukrainy / [Shestopal O.M., Ruliev V.A., Kondratenko P.V., ta in.]; za red. d-ra ekonomichnykh nauk O.M. Shestopalia, IS UAAN. – K. : NNTs IAE, 2010. – 334 p.

4. Leheza D.H. Efektyvnist vyrobnytstva plodovo-yahidnoi produktsii v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh zony Stepu / D.H. Leheza // Ekonomika APK. – 2003. – Issue 6. – pp. 93-99.

5. Chepurko V.V. Ekonomycheskyi rysk ahrarnoho proyzvodstva: teoryia, metodы otsenky, upravlenye / V.V. Chepurko. – Symferopol: Tavryia, 2000. – 308 p.

Надійшла 07.03.2014; рецензент: д. е. н. Місюк М. В.

Підп. до друку 28.03.2014. Ум. друк. арк. 19,43. Обл.-вид. арк. 13,62
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № ___36/14__

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу "Вісник Хмельницького національного університету"

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63