ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2014, № 4, Том 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2014, Issue 4, Part 2

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, № 4, Т. 2 (216)

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
Google Schoolar http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ

Головний редактор	**Скиба М. Є.**, д. т. н. , професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, 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.** , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор 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

Альохін О.Б., д.е.н.; Асаул А.М., д.е.н. (Російська Федерація); Благун І.С., д.е.н.; Бондаренко М.І., к.е.н.; Ведерніков М.Д., д.е.н.; Вишковська Зофія, д.е.н. (Польща); Геєць В.М., д.е.н.; Григорук П.М., д.е.н.; Дудко В.М., д.е.н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д.е.н.; Йохна М.А., к.т.н.; Ковальчук С.В., д.е.н.; Кругляк Б.С., д.е.н.; Кулинич О.І., д.е.н.; Лук'янова В.В., д.е.н.; Любохинець Л.С., к.е.н.; Мікула Н.А., д.е.н.; Микитенко В.В., д.е.н.; Нижник В.М., д.е.н.; Орлов О.О., д.е.н.; Стадник В.В., д.е.н.; Тельнов А.С., д.е.н.; Ткаченко І.С., д.е.н.; Троціковскі Тадеуш, к.е.н. (Польща); Тюріна Н.М., к.е.н.; Савіна Г.Г., д.е.н.; Семикіна М.В., д.е.н.; Скоробогата Л.В., к.е.н.; Федотов О.В., д.е.н. (Російська Федерація); Філиппова С.В., д.е.н.; Хрущ Н.А., д.е.н.; Церуйова Тетяна, д.е.н. (Словакія); Чорна Л.О., д.е.н.

Відповідальні за випуск: д. е. н. Хрущ Н. А.
Технічний редактор к. т. н. Горященко К. Л.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 3 від 26.09.2014

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

ЗМІСТ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

В.І. МУНТІЯН
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ПРІОРИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ 7

Н.А. ХРУЩ, Л.В. ВАГАНОВА
РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 17

LUDOSŁAW DRELICHOWSKI
ANALIZA PORÓWNAWCZA ZASTOSOWAŃ ZINTEGROWANYCH SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH ERP I SYSTEMÓW MONITORINGU EKSPLOATACJI MASZYN W KORPORACJACH MIĘDZYNARODOWYCH 22

А.А. БЕРЕЗА
ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІК 26

О.С. БУДЗЯК
ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ 30

В.М. БУДЗЯК
НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ 38

С.І. КОВАЛЕНКО
ЕФЕКТ МЕРЕЖЕВОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 42

А.Ю. ЛАУТАР
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ 51

С.А. МАТЮХ
ОСНОВНІ ВИДИ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 55

О.В. ПОПЛАВСЬКА
ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 59

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, О.П. ШКЛЯРУК
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ 63

Я.П. ПУХАЛЬСЬКА
ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В НАТО: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 67

Г.В. СКИБА, К.М. СКИБА
ОСВІТНЯ СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ 71

О.В. СУСІДЕНКО
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 75

О.В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ
ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ M&A ЗА ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ ЯВИЩ 80

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА

П.П. АНТОНЮК
ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ПРАЦЮЮЧОГО В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ 85

О.О. БІЛЕЦЬКА
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА 89

І.Р. БОДНАРУК, С.А. ПОБІГУН
ОЦІНКА ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ 93

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
ДІАГНОСТИКА ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 97

Н.М. ДАВИДЕНКО
СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ АПК 101

Т.В. ДОНЧЕНКО
ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ РОЗВИТКУ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 105

Т.І. ЗМЕРЗЛА
УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ 109

М.І. ІББАТУЛІН
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ 118

Р.С. КВАСНИЦЬКА, Н.С. АРДАШКІНА
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 122

Р.С. КВАСНИЦЬКА, С.О. ДЖЕРЕЛЕЙКО
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 126

С.М. КСЬОНДЗ
ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 131

К.Л. ЛАРІОНОВА
ФОРМУВАННЯ САНАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 135

Р.Н. ЛЕПА, А.А. ДОРОФЕЕВА
МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 139

Л.А. МАЙСТЕР
ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ, СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .. 142

І.М. МИХАЙЛОВСЬКА, К.І. ТКАЧ
МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 146

О.В. МИЦАК, Ю.М. ОСАДЧУК
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 150

О.В. НИЖНИК
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ 155

Л.Г. ОЛІЙНИК
ОЦІНКА СТАНУ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ 159

І.Р. ПОПАДИНЕЦЬ, А.О. УСТЕНКО
ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .. 163

Н.В. ПРИЛЕПА, Г.О. СОКОЛЮК
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 166

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, І.В. ХОМ'ЯК
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ 169

І.П. СИДОРЧУК
ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 174

Н.А. ХРУЩ, Л.А. ПРИСТУПА
ТЕНДЕНЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВ 179

І.В. СВИНОУС, В.Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 183

М.І. ТКАЧЕНКО
СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ГАЛУЗІ РОЗРОБКИ ТА РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ 188

І.М. ХВОСТІНА
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ 191

С.В. ЧЕРЕДНІЧЕНКО
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ 195

Н.А. ХРУЩ, М.В. ЖЕЛІХОВСЬКА
ЗАКОНОМІРНОСТІ УТВОРЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕРОБКИ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ 203

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Д.О. БОНДАРЬ
ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ 207

С.М. ДІДИК
СУЧАСНИЙ СТАН РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 214

Р.С. КВАСНИЦЬКА
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ» 220

О.В. КРЕДЕНЕЦЬ, О.І. ШАЛЕВА
ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРАКТИКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ 224

К.Л. ЛАРІОНОВА, О.С. КУЗЬМІНА
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БАНКУ 230

І.М. МИХАЙЛОВСЬКА
ФАКТОРИ СПРЯМУВАННЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВОГО ТА БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ 236

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, А.С. ПЕТРИЧЕНКО
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НЬОМУ 240

БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА (ФІСКАЛЬНА) ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЇХ РЕГІОНІВ

С.В. БЕЗВУХ
ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ З РІЗНИХ ДЖЕРЕЛ: ОЦІНКА ТА ПРОПОЗИЦІЇ З ВДОСКОНАЛЕННЯ 245

І.М. ДЕМЧАК
ВПЛИВ ДОХОДІВ ВІД ВЕДЕННЯ ОСГ НА ФОРМУВАННЯ СІМЕЙНОГО БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 251

О.В. КРАСОТА
МІСЦЕ ТА РОЛЬ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ У СОЦІАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА 255

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, Я.І. ЩИПАНОВА
БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ 259

Л.Я. ФІЛОНЧУК
БОРГОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 263

МОДЕЛІ, МЕТОДИ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

П.М. ГРИГОРУК, Ю.М. ЯВОРСЬКИЙ
ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ КОМПЛЕКС ЯК ОБ'ЄКТ МОДЕЛЮВАННЯ 267

К.В. ГОРБАТЮК
НЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСОВИХ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕРВАЛІВ ВАРІЮВАННЯ ТЕМПІВ ПРИРОСТУ ЯК НОСІЇВ НЕЧІТКИХ МНОЖИН 271

О.В. МАНТАЛЮК
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДО ЗАДАЧ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЦІЛЕЙ 276

М.П. СОКОЛИК
МОДЕЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ НАЯВНОГО ДОХОДУ НА СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ У СЕКТОРІ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ 280

М.П. ЧАЙКОВСКАЯ, О.В. ХМЕЛЕВСКАЯ
АГЕНТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ 290

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

УДК 351.863

В.І. МУНТІЯН
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ПРІОРИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Пріоритетом національної безпеки як матеріальної основи забезпечення усіх інших її складових, включаючи і воєнну безпеку, повинна стати економічна безпека держави. В умовах геоекономічних трансформацій, появи нових глобальних викликів і загроз, процесів нестабільності та хаотизації системи міжнародних відносин, посилення силової компоненти у вирішенні конфліктів, а також подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, особливо актуальною постає проблема забезпечення економічної безпеки держави. Актуальність даної проблеми для України посилюється особливою увагою з боку суспільства, пов'язаною насамперед із забезпеченням надійної безпеки і оборони держави.

Ключові слова: виклики і загрози, криза, оборона, економічна безпека держави, порогове значення, дефолт.

V.I. MUNTIIAN
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

ECONOMIC SECURITY AS A PRIORITY OF NATIONAL SECURITY

Economic security should be a priority of national security as a material basis for all its other components, including military security.

In terms of geo-economic transformations, the emergence of new global challenges and threats, instability process, increased power components to resolve conflicts and overcome the global financial and economic crisis, there is a problem particularly relevant to ensure economic security. The relevance of this problem for Ukraine is enhanced by special attention of the public primarily concerned with ensuring reliable security and defence.

Keywords: challenges and threats, crisis, defence, economic security, threshold, default.

Постановка проблеми. Дана стаття присвячена складній науковій та практичній багатогранній проблемі – забезпечення економічної безпеки держави як передумова встановлення необхідного рівня та належного функціонування системи національної безпеки і оборони держави.

Основною метою є дослідження процесів взаємодії між системою національної безпеки і оборони та економічною безпекою держави, а також знаходження загальних закономірностей у поведінці об'єктів національної безпеки. Впровадження результатів даних досліджень в ході розробки стратегічних документів соціально-економічного розвитку країни та доктринальних документів забезпечення її обороноздатності.

Аналогічні проблеми під різним кутом зору досліджувались як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, такими як Е. Кепстейн, Ч. Хітч, Р. Маккін, Д.Д. Хевман, А.В. Діадофф, Р.А.М. Стерн, В.Л. Манілов, А.І. Пожаров, В.Ф. Федорович, В.Б. Муравник, В. К. Сенчагов, О.М. Опанович, В.П. Ковальський, Б.О. Демідов, О.Ф. Величко, І.В. Волощук та ін.

У процесі дослідження використано загальнонаукові методи системного аналізу, синтезу, індукції і дедукції, аналогії і моделювання, порівняння та узагальнення, а також конкретно-наукові (емпіричні) методи.

Результати дослідження. Згідно з Законом України "Про основи національної безпеки України" чітко визначено: національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

Національні інтереси – життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток.

Об'єктами національної безпеки є:

- людина і громадянин (їх конституційні права і свободи);
- суспільство (його духовні, морально-етичні, культурні, історичні, інтелектуальні та матеріальні цінності, інформаційне і навколишнє природне середовище і природні ресурси);
- держава (її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканість) [1].
- Війни, революції XX століття висунули проблему безпеки суспільства на одне із перших місць в політиці, економіці і науці. Одним із основоположників сучасного погляду на безпеку суспільства являється В. Парето. Він характеризує безпеку суспільства як взаємозв'язок трьох складових: політичної стабільності, економічного процвітання, обороноздатності держави, залежних, в свою чергу, як від певних внутрішніх, так і зовнішніх параметрів.

Забезпечення національної безпеки – одна із головних функцій будь-якої держави. З метою розв'язання задач дослідження різних сторін безпеки, формування і реалізації ефективної системи її забезпечення потрібна відповідна наукова та методологічна база, загальна для даної галузі діяльності мова професійного спілкування, понятійний апарат, єдині принципи забезпечення безпеки та нормативно-правова

база механізму її забезпечення.

Загальні положення теорії безпеки конкретизуються у методологічних аспектах формування і функціонування системи забезпечення безпеки. Основними з них являються визначення оптимальної структури системи; аналіз функціонування окремих компонентів і системи в цілому; організація діяльності системи безпеки [2, с. 27].

Безпеку характеризують системи різного рівня і функціонального призначення. Основна властивість системи безпеки – збалансованість внутрішніх і зовнішніх умов її існування, що дозволяє системі реалізувати інтереси поточного і майбутнього її розвитку. Тому враховуючи реалії сьогодення, а також складність прямих та зворотних зв'язків між підсистемами та елементами національної та міжнародної безпеки пропонується пріоритет надати саме економічній безпеці, тому що від забезпечення економічної безпеки України залежіть рівень забезпечення усіх інших складових національної безпеки, таких як воєнна, продовольча, енергетична, демографічна, інформаційна, екологічна та інші. Для початку необхідно здійснити оцінку реального стану економічної безпеки і поставити конкретний діагноз, а вже потім надати пропозиції, які можна застосувати на практиці для покращення ситуації.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробило нову методику визначення інтегральних індексів основних складових економічної безпеки і на її основі здійснило аналіз за результатами 2013 року. Дана методика, на наш погляд, є більш досконалою, так як вона дає можливість проводити аналіз соціально-економічної системи держави насамперед як динамічної системи.

Методологія розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки складається з дев'яти середньозважених субіндексів (безпек), кожен з яких характеризує окрему сферу економічної безпеки.

Інтегральний індекс охоплює понад 130 окремих індикаторів, які базуються на статистичних показниках та даних, отриманих шляхом експертних оцінок. Розрахунок інтегрального індикатора за кожною сферою безпеки здійснюється за формулою (1):

$$Im = \sum_{i-1}^{n} d_i y_i \,, \tag{1}$$

де Im – агрегований показник /субіндекс/ m-ї сфери економічної безпеки, де m = (1,2,3…9);

d_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску $_i$-го показника в інтегральний індекс складової економічної безпеки;

y_i – нормалізована оцінка $_i$-го індикатора.

Інтегральний індикатор економічної безпеки України (I) в цілому розраховується за формулою (2):

$$I = \sum_{m} d_m I_m \,, \tag{2}$$

де d_m – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску показника /субіндекса/ $_m$-ї сфери економічної безпеки в інтегральний індекс економічної безпеки України;

I_m – агрегований показник /субіндекс/ $_m$-ї сфери економічної безпеки, де m=(1,2,3…9).

Відповідно до зазначеного аналізу, проведеного фахівцями Мінекономрозвитку і торгівлі, стверджується, що у цілому стан економічної безпеки України за підсумком 2013 року у розрізі складових характеризувався протилежною динамікою їх зміни.

Погіршився стан продовольчої безпеки України (на 7 в. п. до 86 %), що було зумовлено, насамперед, неспроможністю вітчизняних виробників задовольнити потреби споживачів у цукрі, м'ясі та м'ясних продуктах. Водночас рівень продовольчої безпеки залишається найвищим серед решти складових економічної безпеки держави.

Зниження рівня виробничої безпеки (на 1 в.п. до 53 %) було спричинено скороченням обсягів виробництва у промисловості, зменшенням індексу будівельної продукції та у пов'язаних із ними секторах. Отримані незадовільні результати діяльності, у свою чергу, стали результатом подальшого зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку в умовах високої витратності (через значну зношеність основних фондів, високу вартість кредитних ресурсів і енергоносіїв) та несприятливої цінової ситуації на світових товарних ринках.

Розгортання рецесійних процесів в економіці України упродовж 2013 року із дестабілізацією економічної ситуації в умовах макроекономічної невизначеності наприкінці року, а також системні внутрішні ризики, зокрема складність ведення бізнесу, низька правова захищеність власності, негативно позначились на рівні інвестиційно-інноваційної безпеки. Як наслідок, вона зменшилася на 1 в.п. порівняно з 2012 роком до 36 % від оптимального значення.

Подальше погіршення коефіцієнта природного приросту населення в Україні є яскравим свідченням підвищення рівня загрози як в демографічній, так і в цілому економічній безпеці від депопуляції населення. При цьому слід наголосити, що така загрозлива демографічна ситуація утворилася ще до розгортання в Україні подій, що призвели до анексії АР Крим і м. Севастополь та соціально-політичної напруженості на сході України, наслідки від яких вкрай негативно позначаються на усіх без винятку складових економічної безпеки, й особливо гостро – на демографічній безпеці. Водночас, за підсумком 2013 року рівень демографічної безпеки порівняно з показником 2012 року не змінився і склав 45 % від оптимального рівня, залишившись у зоні незадовільного стану.

Рівень макроекономічної безпеки у 2013 році дещо покращився (на 2 в.п. порівняно з 2012 роком до 40 % від оптимального значення), що було обумовлено, насамперед, зменшенням розриву між темпами

зростання середньомісячної заробітної плати та рівня продуктивності праці. При цьому Україна залишається країною з найнижчим показником продуктивності праці в Європі.

Скорочення обсягів закупівлі імпортованого природного газу в умовах його поступового заміщення вітчизняним кам'яним вугіллям сприяло збільшенню рівня енергетичної та зовнішньоекономічної безпек (на 5 та 3 в.п. відповідно), але суттєво збільшило навантаження на економічну складову національної безпеки через зростання забруднення повітря, особливо сіркою.

У свою чергу, збереження позитивної динаміки фінансування зі зведеного бюджету видатків соціального спрямування, яке чинило певний негативний тиск на макроекономічну безпеку, позитивно впливало на соціальну безпеку. Як наслідок, її рівень залишився у зоні задовільного стану (64 %, +2 в.п.).

Таблиця 1

Рівень економічної безпеки України за складовими, %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна (2013 до 2012)
Продовольча	87%	86%	85%	83%	84%	90%	92%	93%	86%	-7 ↓
Виробнича	60%	63%	61%	56%	52%	54%	57%	54%	53%	-1 ↓
Інвестиційно-інноваційна	38%	36%	41%	41%	34%	36%	37%	37%	36%	-1 ↓
Демографічна	42%	45%	41%	44%	46%	45%	52%	45%	45%	0 =
Економічна безпека у цілому	**49%**	**51%**	**52%**	**48%**	**47%**	**48%**	**50%**	**48%**	**49%**	**+1** ↑
Макроекономічна	36%	47%	48%	38%	44%	38%	47%	38%	40%	+2 ↑
Соціальна	38%	43%	53%	55%	57%	56%	59%	62%	64%	+2 ↑
Зовнішньоекономічна	48%	45%	40%	36%	40%	40%	35%	29%	32%	+3 ↑
Фінансова	65%	63%	64%	48%	43%	46%	47%	46%	50%	+4 ↑
Енергетична	29%	32%	32%	34%	31%	34%	30%	33%	38%	+5 ↑

0% - 19%	20% - 39%	40% - 59%	60% - 79%	80% - 100%
Критична зона	Небезпечна зона	Незадовільна зона	Задовільна зона	зона

Джерело: розрахунки Мінекономрозвитку

Незважаючи на зростання інтегрального показника економічної безпеки у 2013 році, його рівень залишився у незадовільній зоні.

У зоні незадовільного стану знаходиться також демографічна (45 %), фінансова (50 %) та виробнича (53 %) безпеки.

У небезпечній зоні залишаються зовнішньоекономічна (32 %), інвестиційно-інноваційна (36 %), енергетична (38 %) та макроекономічна (40 %) безпеки.

Стан соціальної безпеки визначається як задовільний (64 %).

Продовольча безпека залишається єдиною з усіх складових економічної безпеки, що продовжує знаходитися у зоні оптимального стану і є близькою до оптимального значення (86 %).

Серед наслідків ескалації збройного протистояння на сході України можна виділити:

- втрату вартості (у результаті руйнування, розкрадання тощо) складових виробничої, комунальної, соціальної, транспортної, енергетичної та ін. інфраструктури, що негативно позначиться на усіх без винятку складових економічної безпеки;
- відплив іноземного капіталу та скорочення обсягів залучення інвестицій;
- зростання рівня безробіття населення країни на тлі зменшення розмірів соціальних виплат та допомоги;
- втрату працездатної та економічно активної частини населення, та, як наслідок, посилення проблеми формування, розвитку та відтворення людського капіталу;
- погіршення показників як внутрішньої, так і зовнішньої міграції населення України.
- Дія цих загроз у сукупності негативно позначиться на показниках соціально-економічного розвитку не лише сходу країни, а й України в цілому. І мова йде не про короткостроковий, а довгостроковий період.

Отже, на сьогодні сформувалися значні ризики суттєвого погіршення рівня економічної безпеки найближчим часом. При цьому слід розуміти, що зовнішньоекономічна ситуація в країні та геоекономічна ситуація навколо неї обумовлюватиме надання переваги у державній політиці, насамперед, забезпеченню належного рівня енергетичної безпеки, що, у свою чергу, може спричинити зменшення рівнів решти складових економічної безпеки країни.

Продовольча безпека

Рівень продовольчої безпеки за підсумком 2013 року порівняно з 2012 роком зменшився на 7 в. п. до 86 %. Водночас, він залишається найвищим серед решти складових економічної безпеки держави.

Продовольча безпека – це єдина складова економічної безпеки, рівень якої залишається в оптимальній зоні, що, у свою чергу, свідчить про здатність вітчизняних виробників продуктів харчування практично у повній мірі забезпечити потреби населення країни у продовольстві. У 2013 році, як і у попередні періоди, практично за усіма продуктами харчування (за виключенням цукру, м'яса та м'ясних продуктів) обсяги вітчизняного виробництва перевищували обсяги їх споживання.

Таблиця 2

Динаміка виробництва та споживання основних продовольчих товарів в Україні

кг на 1 особу

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	М'ясо та м'ясні продукти						
Виробництво	41,0	41,1	41,6	44,8	46,8	48,5	52,5
Споживання	45,7	50,6	49,7	52,0	51,2	54,4	56,1
	Молоко та молочні продукти						
Виробництво	262,9	253,6	251,6	244,7	242,2	249,6	252,5
Споживання	224,6	213,8	212,4	206,4	204,9	214,9	220,9
	Яйця						
Виробництво	301,5	322,5	344,7	371,0	408,3	419,1	431,2
Споживання	252,0	260,0	272,0	290,0	310,0	307,0	309,0
	Олія та інші рослинні жири						
Виробництво	49,2	42,4	62,8	67,5	71,4	89,2	81,6
Споживання	14,3	15,0	15,4	14,8	13,7	13,0	13,3
	Цукор білий кристалічний						
Виробництво	40,0	33,9	27,6	39,3	56,5	47,0	27,8
Споживання	40,0	40,9	37,9	37,1	38,5	37,6	37,1
	Картопля						
Виробництво	409,5	421,5	426,8	407,0	529,7	509,9	489,3
Споживання	130,4	131,8	133,0	128,9	139,3	140,2	135,4
	Овочі та баштанні культури						
Виробництво	156,9	183,1	194,5	193,0	230,7	237,2	234,5
Споживання	118,4	129,2	137,1	143,5	162,8	163,4	163,3

Джерело: Держстат

Негативний вплив на рівень продовольчої безпеки за підсумком 2013 року чинила також неспроможність вітчизняних компаній вчасно відреагувати на зростання попиту на продовольчі товари на внутрішньому споживчому ринку. Про це свідчить зростання частки продажу імпортних продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств (з 13,7 % у 2012 році до 14,5 % у 2013 році), що, у свою чергу, є результатом зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників, адже більшість імпортованих товарних позицій має вітчизняні замінники.

Позитивно на рівень продовольчої безпеки вплинуло зростання обсягів виробництва м'яса (у забійній вазі) вищими темпами (на 8,1 % до 2,4 млн тонн у 2013 році), ніж зростання у цей період обсягів споживання м'яса та м'ясних продуктів (на 3,7 % порівняно з показником 2012 року до 56 кг на 1 особу у 2013 році), внаслідок чого співвідношення обсягів виробництва та споживання підвищилося до 93,8 % у 2013 році проти 89,1 % у 2012 році.

Чинником, що стимулювало зростання рівня продовольчої безпеки, було збільшення обсягів виробництва зерна на 1 особу (з 1,01 кг на 1 особу у 2012 році до 1,39 кг у 2013 році).

Водночас утримати у подальшому рівень продовольчої безпеки у зоні оптимальних значень можливо лише шляхом забезпечення зростання обсягів виробництва продуктів харчування у розрізі окремих продовольчих груп належної якості, а також наближення внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію до світового рівня. Це, у свою чергу, дозволить підвищити конкурентоспроможність продовольчих товарів вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і світовому ринках.

До факторів ризику також можна віднести закриття в Україні у 2014 році ринку сільськогосподарської продукції насамперед Російської Федерації та інших країн Співдружності.

Викликає занепокоєння вивіз із України зернових культур та інших товарів продовольчої групи у той час, коли країна знаходиться у стані збройної боротьби з несформованими власними стратегічними запасами та резервами.

Загрозливою залишається проблема відсутності на наступний рік якісного посівного матеріалу, необхідного обсягу пально-мастильних матеріалів та міндобрив.

Інвестиційно-інноваційна безпека

Зменшення рівня інвестиційно-інноваційної безпеки (на 1 в.п. порівняно з 2012 роком) до 36 % від оптимального значення обумовлено дією як загальноекономічних чинників (розгортання рецесійних процесів в економіці України упродовж 2013 року із дестабілізацією економічної ситуації в умовах макроекономічної невизначеності наприкінці року), так і дією системних внутрішніх ризиків (складність ведення бізнесу, низька правова захищеність власності).

За індикатором інвестиційної сприятливості бізнес-середовища Україна у 2013 році зазнала суттєвих втрат порівняно з 2012 роком (32,9 % у 2013 році порівняно з 36,2 % у 2012 році). Зокрема, за оцінкою Європейської Бізнес Асоціації, яка грунтується на щоквартальному моніторингу бізнес-клімату, інвестиційна привабливість України у 2013 році зменшилася порівняно з 2012 роком (1,81 балів у IV кварталі 2013 року проти 2,12 балів у IV кварталі 2012 року). А це, у свою чергу, зумовило посилення негативної тенденції до зменшення чистого приросту прямих іноземних інвестицій (з 6,6 млрд дол. США у 2012 році до 3,4 млрд дол. США у 2013 році, тобто у 1,98 разів), що значно перевищило темпи скорочення ВВП у зазначений період. Як результат, відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП зменшилося до 1,84 % ВВП проти 3,75 % ВВП у 2012 році, що з точки зору безпеки є критичним та недостатнім для забезпечення економічного зростання (зона оптимального стану індикатора становить понад 7 % від ВВП).

Внаслідок скорочення притоку зовнішніх інвестиційних коштів та звуження внутрішньої бази інвестування (відсутність достатньої кредитної підтримки, зменшення власних коштів підприємств) за підсумком 2013 року зафіксоване зниження обсягів інвестування в основні фонди. Зокрема, у 2013 році обсяг валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) порівняно з 2012 роком скоротився на 6,6 %, а частка нагромадження основного капіталу у ВВП зменшилася з 19,5 % у 2012 році до 18,2 % у 2013 році.

Крім того, негативний вплив на рівень інвестиційно-інноваційної безпеки у 2013 році чинила тенденція до скорочення кількості спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи (100,5 тис. осіб у 2013 році проти 105,9 тис. осіб у 2012 році). При цьому кількість науковців щороку зменшується (порівняно з 1990 роком вона скоротилася більше ніж у 4 рази), що призводить до поглиблення наукового, науково-технічного та технологічного відставання України від провідних країн світу. А це, у свою чергу, зумовлює зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

І хоча за підсумком 2013 року частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості підприємств порівняно з 2012 роком не змінилась (13,6 %), питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції знизилась з 3,3 % у 2012 році до 3,2 % у 2013 році (3,8 % у 2010-2011 роках), що є найнижчим показником з 2000 року.

Вплив позитивних чинників на рівень інвестиційно-інноваційної безпеки за підсумком 2013 року був незначним. Зокрема, дещо збільшився обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт (з 0,8 % у 2012 році до 0,81 % у 2013 році) при незмінності частки бюджетних видатків на виконання зазначених робіт – 0,33 % від ВВП у 2012-2013 роках.

До того ж рівень наукоємності ВВП (відношення загального обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт до ВВП, яке у 2013 році становило 0,77 %) та обсяг інвестиційних ресурсів, що вкладаються у розвиток науки в Україні, у порівнянні з відповідними показниками провідних країн світу, залишаються на надзвичайно низькому рівні.

Зважаючи на утворення загального дефіциту фінансових ресурсів у країні та обмеженість кредитних ресурсів не варто очікувати суттєвого покращення рівня інноваційно-інвестиційної безпеки у середньостроковій перспективі. Покращити ситуацію можливо лише у разі створення сприятливого інвестиційного клімату в країні та збільшення рівня фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок коштів держбюджету з одночасним підвищенням якості їх виконання та ефективності від практичного впровадження результатів.

Потрібно кардинально змінити ситуацію в інвестиційно-інноваційній сфері з метою забезпечення переводу національної економіки на інноваційну модель розвитку. Для цього потрібно створити такі умови, щоб був попит і мотивація на інновації насамперед вітчизняного бізнес-середовища. Тому що саме інноваційна економіка здатна забезпечити Україні глобальну конкурентоспроможність, модернізацію економіки та обороноздатність держави.

Зовнішньоекономічна безпека

Рівень зовнішньоекономічної безпеки за підсумком 2013 року покращився порівняно з 2012 роком на 3 в.п. і склав 32 %. При цьому основним чинником, який сформував позитивну динаміку рівня безпеки, було покращення індексу умов торгівлі (цінового) – з 89,0 % у 2012 році до 99,8 % у 2013 році [3]. Зазначене відбулось за рахунок значного уповільнення зростання середніх імпортних цін у 2013 році порівняно із 2012 роком в умовах поступового зростання експортних цін.

Індекс умов торгівлі (ціновий) показує вигідність зовнішньої торгівлі для країни за ціновими факторами та залежить від коливань попиту як на світовому, так і на внутрішньому ринках, змін у технологіях та умовах виробництва, ступеня монополізації ринків окремих товарів тощо.

Разом з тим, погіршення цінової кон'юнктури та зниження попиту на зовнішніх ринках через поглиблення рецесійних процесів в Єврозоні негативно позначились на низці показників зовнішньоекономічної безпеки.

Найбільший негативний вплив на динаміку рівня зовнішньоекономічної безпеки мало зменшення коефіцієнта покриття експортом імпорту (0,85 разу), що є найгіршим показником з 1998 року.

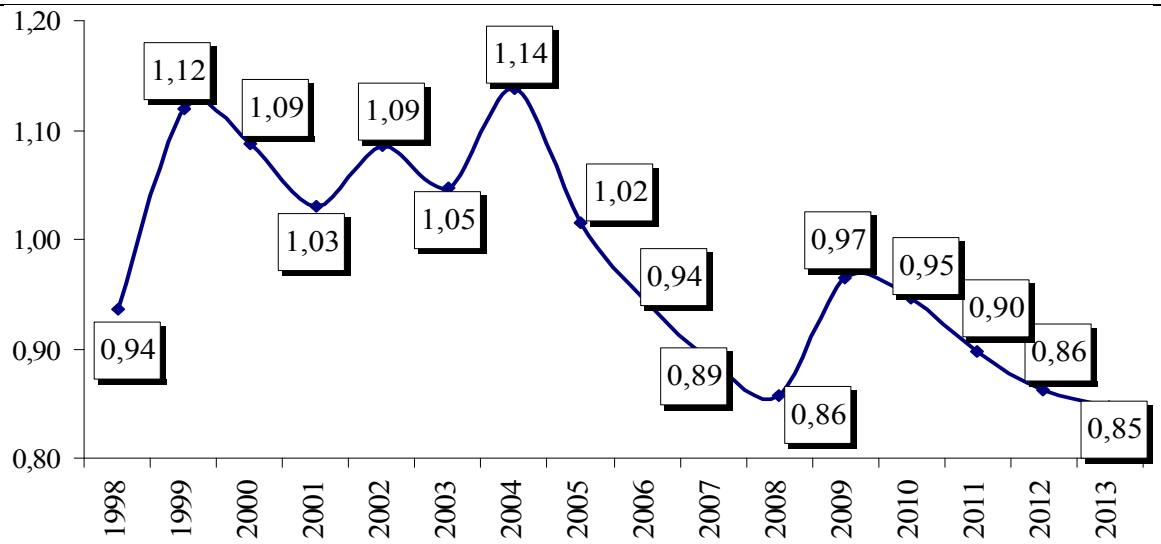


Рис. 1. Коефіцієнт покриття експортом імпорту, рази

У 2013 році темпи падіння експорту товарів та послуг становили 5,2 % порівняно з 2012 роком, а темпи скорочення імпорту товарів та послуг були зафіксовані на рівні 3,4 % відповідно. Загалом 2013 рік характеризувався для зовнішньої торгівлі України низьким попитом на зовнішніх ринках через нестабільну економічну ситуацію у європейських країнах; слабкою інвестиційною активністю; зовнішньоторговельними обмеженнями з боку країн-членів МС для вітчизняних підприємств.

Незначне погіршення також продемонстрували індикатори зовнішньоекономічної безпеки, що характеризують рівень диверсифікованості зовнішньої торгівлі. Однак, ці зміни не мали відчутного впливу на загальний рівень безпеки. Так, у 2013 році порівняно із 2012 роком відбувалося незначне погіршення ситуації з диверсифікацією зовнішньоекономічних операцій як за географічним принципом, так і за товарними групами. Збільшення частки провідної країни партнера в експорті становило 0,1 в.п. до 23,8 % від загального обсягу експорту товарів, в імпорті – "+" 1,8 в.п до 30,2 % від загального обсягу імпорту товарів. Питома вага найбільшої товарної групи у загальному експорті товарів збільшилася з 22,3 % у 2012 році до 22,6 % у 2013 році, в імпорті товарів (за виключенням енергетичного імпорту) – з 8,5 % до 9,0 % відповідно.

У 2013 році найбільшою експортною групою були чорні метали, найбільшою імпортною групою – енергетичні матеріали. Другою імпортною групою були "Реактори ядерні, котли, машини".

За підсумком 2013 року збільшилась частка сировинної та з низьким ступенем переробки продукції у вітчизняному експорті (на 3,1 в.п. до 76,4 %), що також негативно позначилось на рівні зовнішньоекономічної безпеки.

Позитивний вплив на рівень безпеки мало незначне покращення у 2013 році показників ефективності використання транзитних потужностей магістральної системи України. Так, за даними Міненерговугілля, з використанням газотранспортної системи України у 2013 році в Європу було протранспортовано (транзитом) 86,1 млрд м^3 природного газу, що на 1,9 млрд м^3 газу (+2,2 %) більше, ніж у 2012 році. Кращими були також показники транзиту нафти – збільшення обсягів порівняно з 2012 роком становило 1,0 млн тонн нафти (+7 %).

Обсяги експорту природного газу з РФ зросли порівняно з показником 2012 року на 10 % до 204 911 млн м^3 у 2013 році, нафти – знизилися на 1,4 % до 236,6 млн тонн у 2013 році.

Отже, у подальшому забезпечити підвищення рівня зовнішньоекономічної безпеки країни можливо лише у разі покращення структури як експорту (шляхом нарощення обсягів експорту продукції з високою часткою валової доданої вартості), так і імпорту (шляхом диверсифікації каналів постачання енергоносіїв, збільшення імпорту технологій тощо).

Енергетична безпека

Рівень енергетичної безпеки України у 2013 році збільшився на 5 в.п. і склав 38 % від оптимального значення. Найбільш вагомим чинником позитивного впливу на рівень енергетичної безпеки було збільшення обсягів інвестування у підприємства ПЕК, що, у свою чергу, було обумовлено здійсненням передприватизаційної підготовки об'єктів енергогенеруючих та енергорозподільчих компаній до приватизації у 2013 році, а також поступової підготовки підприємств до нових умов функціонування ринку електроенергетики. Як наслідок, обсяг капітальних інвестицій у підприємства ВЕД "Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря" зріс на 27 % порівнянні з 2012 роком (при падінні загального обсягу капітальних інвестицій в економіку за цей період на 6 %). Відповідно, показник відношення інвестицій в підприємства паливно-енергетичного комплексу збільшився на 0,6 в.п. до 2,4 % від ВВП у 2013 році.

Позитивний вплив на рівень енергетичної безпеки також мало активне заміщення внутрішніми енергетичними ресурсами імпортованого природного газу через його високу вартість порівняно з іншими

джерелами енергії.

За розрахунками Мінекономрозвитку на базі даних Держстату, середня вартість імпортованого Україною природного газу в 2013 році склала 413,5 доларів США за тис. куб. метрів. Водночас, вартість імпортованого кам'яного вугілля, що відповідає за своєю енергетичною цінністю 1 тис. куб. метрів природного газу, є у 1,7 разів нижчою.

Як наслідок, частка використання імпортованого газу у внутрішньому споживанні України знизилася на 4,5 в.п. порівняно з показником 2012 року до 55,6 % у 2013 році.

Крім того, зменшення обсягів імпорту природного газу із РФ мало наслідком незначне зниження показника залежності за імпортом палива із однієї країни у загальному імпорті палива (до 68,1 % проти 68,7 % у 2012 році). Тим не менше, дана залежність залишається критичною (оптимальне значення – менше 25 %).

За даними НАК "Нафтогаз України", ресурси природного газу в 2013 році були наповнені з наступних джерел:

- видобуто газу в Україні 21 449,44 млн м^3 (на 903,41 млн м^3, або на 4,4 % більше порівняно 2012 роком);
- імпортовано 27 972,03 млн м^3 природного газу (на 4 964,93 млн м^3, або на 15,1 % менше, ніж у 2012 році);
- відібрано з підземних сховищ та газопроводів 12 894,22 млн м^3 природного газу (на 2 442,68 млн м^3, або на 15,9 % менше, ніж у 2012 році).

Ключовою проблемою енергетичної безпеки залишається високий рівень енергоємності економіки країни навіть при стійкому його зниженні протягом останніх років. Так, за оперативними даними Держенергоефективності, рівень енергоємності ВВП України у 2013 році знизився до 0,613 кг умовного палива/грн. проти 0,621 кг умовного палива/грн. у 2012 році.

Крім того, негативним явищем є збереження тенденції до зниження видобутку енергетичних ресурсів. Зокрема, у добувній промисловості індекс видобутку сирої нафти та природного газу зменшився на 2,7 % порівняно з 2012 роком, а індекс видобутку кам'яного та бурого вугілля – на 2,4 % відповідно [4, с. 6, 7, 10, 11, 13, 15, 18, 21, 22, 24, 30].

Фінансова безпека

У 2013 році рівень фінансової безпеки України зріс на 4 в. п. порівняно з 2012 роком і склав 50 % від оптимального значення. При цьому майже усі складові фінансової безпеки, крім грошово-кредитної та боргової, у 2013 році продемонстрували позитивну динаміку росту.

Зокрема, зростання рівня валютної безпеки за підсумком 2013 року становило 17 в.п. порівняно з 2012 роком, бюджетної безпеки – 6 в.п., безпеки небанківського фінансового ринку та банківської безпеки – 4 в.п. Водночас, індикатор боргової безпеки знизився на 2 в.п., грошово-кредитної – на 4 в.п.

Отже, тільки боргова безпека (33 %) залишилася у зоні небезпечного стану; грошово-кредитна (40 %), безпека небанківського фінансового сектору (50 %), банківська безпека (51 %) та бюджетна безпека (58 %) знаходилися у зоні незадовільного стану. І лише стан валютної безпеки характеризувався як задовільний (67 %).

Загальний рівень фінансової безпеки України, починаючи з 2008 року, залишається незадовільним.

Головним критерієм фінансової безпеки є ступінь фінансової незалежності країни та здатність фінансової системи протистояти зовнішнім шокам і загрозам. Рівень фінансової безпеки є одним з визначальних критеріїв ступеня довіри інвесторів та рівня ризику під час інвестування в економіку.

Зростання рівня валютної безпеки на 17 в.п. у 2013 році відносно 2012 року було пов'язане, насамперед, зі збереженням стабільного курсу гривні та, як наслідок, зниженням попиту населення на іноземну валюту. Так, незважаючи на значний дефіцит сальдо рахунку поточних операцій (15,5 млрд дол. США у 2013 році) та значну втрату валютних резервів (в умовах проведення Нацбанком активних інтервенцій на валютному ринку та впровадження адміністративних заходів) протягом 2013 року курс гривні до долара США залишався незмінним – 7,9930 грн./дол. США.

У 2013 році було забезпечено вчасне та повне виконання усіх зобов'язань держави в іноземній валюті. Планові платежі з погашення та обслуговування державного та гарантованого державою боргу становили 12,3 млрд дол. США в еквіваленті, у тому числі за зобов'язаннями за кредитом "Стенд-бай", отриманим від МВФ – 5,7 млрд дол. США в еквіваленті.

Підвищення рівня бюджетної безпеки на 6 в.п. до 58 % відбулося завдяки зменшенню дефіциту фонду загальнодержавного управління до 4,2 % від ВВП у 2013 році порівняно з 4,6 % у 2012 році. Позитивний вплив на підвищення рівня бюджетної безпеки мало також зниження рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет до 30,4 % у 2013 році порівняно з 31,6 % у 2012 році. На даному етапі розвитку економіки України оптимальним та ефективним є збереження частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет на рівні 28–30 %. Збільшення рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет понад 30 % свідчить про посилення фіскального тиску на суб'єктів господарювання та може мати негативний влив на подальший економічний розвиток.

Зростання рівня безпеки небанківського фінансового сектору на 4 в.п. у 2013 році відносно 2012 року було зумовлене зростанням вартості залучення кредитних коштів на фондовому ринку. Так, дохідність ОВДП у 2013 році складала 13,13 % проти 12,94 % у 2012 році та 9,7 % у 2011 році.

Зростання рівня банківської безпеки на 4 в.п. було пов'язано, насамперед, із збалансуванням

співвідношення валютних активів та пасивів банків. Так, загальний обсяг депозитів в іноземній валюті станом на 01.01.2014 лише на 24,1 % перевищив обсяг кредитів в іноземній валюті (станом на 01.01.2013 – на 23,1 %), що було спричинено продовженням дії обмежень для кредитування в іноземній валюті.

Таблиця 3

Рівень фінансової безпеки України за складовими, %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна рівня 2013/2012, в.п.
Валютна безпека	58	30	49	58	50	50	67	+17
Бюджетна безпека	61	79	47	44	60	52	58	+6
Безпека небанківського фінансового ринку	47	39	48	42	34	46	50	+4
Загальний індекс фінансової безпеки	64	48	43	46	47	46	50	+4
Банківська безпека	61	55	40	40	45	47	51	+4
Боргова безпека	61	45	32	39	36	35	33	-2
Грошово-кредитна безпека	61	32	46	48	49	44	40	-4

0 % –19 %	20 % – 39 %	40 % – 59 %	60 % – 79 %	80 % – 100 %
Критична зона	Небезпечна зона	Незадовільна зона	Задовільна зона	Оптимальна зона

Джерело: розрахунки Мінекономрозвитку

Крім того, наявність високих ставок за депозитами (процентні ставки за новими депозитами резидентів дорівнювали 11,2 % річних станом на 01.01.2014 р.) та низький попит на дорогі кредитні ресурси мали наслідком подальше покращення співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів. Так, загальний обсяг довгострокових кредитів станом на 01.01.2014 р. перевищив загальний обсяг довгострокових депозитів у 1,8 разу проти перевищення у 2,4 разу станом на 01.01.2013 р.

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зменшилася (на 01.01.2014 р. вона становила 34 % проти 39,5 % на 01.01.2014 р.). Водночас, рентабельність активів банків у 2013 році була меншою порівняно з 2012 роком майже вчетверо (на 01.01.2014 р. вона становила 12 % проти 45 % на 01.01.2014 р.).

У той же час деякі складові фінансової безпеки продемонстрували негативну динаміку. Рівень боргової безпеки знизився на 2 в.п. у 2013 році відносно 2012 року, що було пов'язано зі зростанням рівня заборгованості (насамперед, за рахунок зовнішніх запозичень) як приватного, так і державного сектору. Так, розмір валового зовнішнього боргу збільшився до 142,5 млрд дол. США станом на 01.01.2014 р. (78,3 % від ВВП) проти 135 млрд дол. США станом на 01.01.2013 р. (76,5 % від ВВП). Відповідно, офіційними міжнародними резервами він може бути забезпечений лише на 14,3 % (18,2 % станом на 01.01.2013 р.). Варто зазначити, що розмір державного та гарантованого державою боргу України (у відношенні до ВВП) є значно нижчим, ніж у країнах ЄС-27. Водночас, рівень довіри інвесторів до країни також є значно нижчим. Тому подальше нарощування розміру державного боргу може негативно впливати на умови запозичень на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Рівень грошово-кредитної безпеки погіршився на 4 в.п. до 40 % від оптимального значення, що було пов'язано зі складними процесами в національній економіці та повільним відновленням кредитування економіки. В умовах складності доступу до зовнішніх джерел фінансування та обмеженості внутрішніх ресурсів умови банківського кредитування залишалися жорсткими. Так, у грудні 2013 року середньозважена процентна ставка за споживчими кредитами домашнім господарствам у національній валюті становила 26,7 % і була значно вищою за індекс споживчих цін на товари і послуги, який у 2013 році відносно грудня попереднього року збільшився лише на 0,5 %. Крім того, через зростання внутрішніх ризиків спостерігалося зниження частки довгострокових кредитів у загальній структурі наданих кредитів (до 53,2 % на кінець грудня 2013 року проти 57,8 % на кінець грудня 2012 року).

На даний час існує низка потенційних загроз, які здатні спровокувати погіршення фінансової стійкості України, а саме:

- подальше зростання дефіциту державного бюджету та високі ризики щодо невиконання як дохідної, так і видаткової його частин, адже рівень виконання доходної частини державного бюджету України у січні-червні 2014 року склав 97,1 %;
- подальше зниження офіційних міжнародних резервів країни (станом на 01.07.2014 даний показник скоротився на 16,3 % порівняно з початком 2014 року);
- низькі темпи відновлення кредитування національної економіки в умовах високої вартості залучення депозитів та зменшення обсягів довгострокового кредитування;
- збільшення обсягу проблемних кредитів (частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів станом на 01.06.2014 р. становила 10,1 % порівняно з 7,7 % станом на 01.01.2014 р.), що може зумовити погіршення фінансової стійкості банківської системи країни;
- високий рівень тіньової економіки (у І кварталі 2014 року він становив 40 % від ВВП);
- збільшення обсягу непродуктивного відпливу фінансових ресурсів за межі країни (у І кварталі

2014 року обсяг непродуктивного відпливу ресурсів становив 6,7 млрд дол. США, або 19,4 % від ВВП) [4].

Фінансова безпека – це забезпечення такого рівня розвитку фінансової системи і фінансових відносин і процесів в економіці, за яких створюються необхідні фінансові умови для фінансово-економічної і фінансової стабільності розвитку держави, збереження цілісності і єдності фінансової системи, включаючи грошову, бюджетну, кредитну, податкову і валютну системи, успішного подолання внутрішніх і зовнішніх загроз України у фінансовій сфері. Таким чином, однією із найважливіших сторін проблеми економічної безпеки держави є стан її фінансової системи, спроможність цієї системи забезпечити державу фінансовими засобами, достатніми для належного виконання його внутрішніх і зовнішніх функцій і насамперед загальнодержавних функцій, таких як оборона та безпека держави. Але, на превеликий жаль, ці функції фінансувались в Україні за залишковим принципом, що в цілому завдало державі великої шкоди, послабивши її могутність.

Законодавчо була закріплена норма, за якою не менше 3 % від запланованого обсягу ВВП планувалось виділяти на потреби оборони. Фактично, за 23 роки незалежності України, більше 3 % від ВВП було виділено лише в 1992 році (3,9 %). У подальші роки виділялось менше 2 %, а починаючи від 2007 – лише 1 % від ВВП. Це критична межа, за якою почалася руйнація Збройних Сил.

На наше переконання, основними причинами виникнення проблеми слід вважати:

- кризу системи управління як державної, так і військової ланок;
- відсутність пріоритетних ролі та значення воєнної організації держави в українському політикумі та соціумі як загальнодержавного «імунітету»;
- неспроможність насамперед Збройних сил України та інших військових формувань виконати свій конституційний обов'язок щодо оборони, забезпечення захисту територіальної цілісності і недоторканності України;
- відсутність ефективно функціонуючої взаємоузгодженої та взаємопов'язаної системи політичних, економічних, воєнних, соціальних, наукових, технічних, інформаційних, правових, організаційних та інших заходів держави щодо підготовки до захисту в разі збройної агресії;
- відсутність сучасного обрису Збройних сил України, а також оптимізації їх структури та чисельності;
- відсутність доктринальних та стратегічних документів щодо забезпечення оборони та безпеки держави, узгоджених між собою єдиним задумом та стратегічним планом;
- відсутність плану комплексу взаємопов'язаних заходів та завдань, спрямованих на забезпечення оборони та безпеки держави, забезпечених відповідними ресурсами;
- відсутність дієвого демократичного громадянського контролю за воєнною організацією держави;
- існування та неліквідована диспропорція у державі між бойовим потенціалом та витратами на оборону держави;
- критичний рівень боєготовності, боєздатності та мобілізаційної підготовки ЗСУ і держави в цілому;
- несистемне та безструктурне реформування ЗСУ, оборонно-промислового комплексу та воєнної організації України в цілому;
- хронічне недофінансування оборонних потреб України, а також неефективне, нераціональне та нецільове використання наявних ресурсів в оборонній сфері України.

Щоб забезпечити належну оборону, Збройним Силам України необхідно надати сучасні засоби захисту та ураження, підвищити рівень боєздатності та боєготовності військ (сил), а також гарантувати належний соціальний захист військовослужбовцям та членам їх сімей.

Для захисту суверенітету держави, її територіальної цілісності та недоторканості, протидії збройній агресії, потрібні боєздатні збройні сили, а для їх створення і утримання необхідно мати значні грошові та інші ресурси. Кількість коштів, які може виділити суспільство, здебільшого залежить від рівня його економічного розвитку. Чим вищий рівень економічного розвитку, тим більше можна придбати або виготовити засобів захисту, озброєння, бойової техніки тощо, отже тим самим досягається вища бойова ефективність частин та підрозділів і бойовий потенціал військ (сил) в цілому. З іншого боку, необхідно усвідомлювати, що соціальний сенс витрат на оборону існує лише у тому разі, коли ці витрати знаходяться у межах розумної достатності і служать гарантом безпеки.

Економіка впливає на розвиток всієї воєнної справи: масштаби, структуру і організацію, форми і методи ведення війни, а також на стан та розвиток воєнної майстерності. Разом з тим війни, як і воєнна справа загалом, економічно обумовлені. Залежність війн і воєнної справи від економіки має найбільш стійкі і повторювані взаємозв'язки. Це об'єктивний закон, який не потрібно абсолютизувати: перевага в економічній силі сама собою не гарантує воєнну перевагу і перевагу у війні.

Масштаби та ефективність оборонної економіки характеризують воєнно-економічний потенціал держави, тобто її реальну спроможність економічно забезпечувати власні збройні сили, підтримувати необхідну обороноздатність країни. За сучасних умов, крім мобільності економіки, під час визначення воєнно-економічного потенціалу необхідно враховувати фактор часу з погляду:

а) термінів, протягом яких можливо досягти максимального підпорядкування економічної могутності воєнним цілям;

б) терміну, протягом якого може підтримуватися той чи інший рівень воєнно-економічної напруги [5, с. 32].

Забезпечення обороноздатності України необхідно розглядати, перш за все, як виважений, розумний компроміс між оборонними потребами та реальними можливостями держави.

На сьогодні реальні можливості держави наступні. Падіння ВВП за рік може становити -10 %, падіння обсягів промисловості до -12 %, а рівень інфляції зросте до 25 %. За результатами січня-серпня 2014 року обсяги машинобудування скоротились на -20,3 %, металургійного виробництва на -11,9 %, хімічної продукції на -15,7 %. Падіння прямих іноземних інвестицій станом на 01.07.14 становило -11.9 %, а падіння капітальних інвестицій -17,5 %. Негативне сальдо платіжного балансу за 1-е півріччя поточного року становить -2395 млн дол. Фінансові результати діяльності підприємств за перше півріччя 2014 року показали, що збитки підприємств склали 295,7 млрд грн. Негативне сальдо виконання Державного бюджету України за вісім місяців поточного року склало -35,2 млрд грн. Державний і гарантований борг станом на 31.07.14 становив 69,2 млрд дол. США. Заборгованість уряду банківській системі з початку року виросла на 151,4 % і становила 395,2 млрд грн. Також на 153 % виросла заборгованість уряду за ОВДП і становила 387,3 млрд грн. А міжнародні золотовалютні резерви становлять 14,4 млрд дол. США, що на 31,4 % нижче порогового значення. Такий стан речей не може задовольнити ані країну, ані суспільство.

Тому пріоритетним напрямком роботи влади має стати забезпечення економічної безпеки, адже саме економіка є матеріальною основою забезпечення інших сфер безпеки, у т.ч. воєнної. Для цього необхідно не допустити неплатоспроможності економіки та оголошення дефолту Україні. Необхідно забезпечити макроекономічну стабілізацію, ліквідувавши існуючі диспропорції, запустити реальний сектор економіки, що дасть можливість у найкоротші терміни залучити необхідний обсяг інвестицій та фінансових запозичень. Забезпечивши економічний розвиток, ми розв'яжемо одночасно двоєдину задачу: з одного боку, ми отримаємо реальні ресурси для забезпечення оборони держави, а з іншого – налагодимо зовнішньоторговельні, інвестиційні, коопераційні, інноваційні, інтеграційні зв'язки із зовнішнім світом, що також є запорукою безпеки та миру.

Висновки та пропозиції:

1. На сучасній науковій базі терміново розробити стратегію забезпечення економічної безпеки України.
2. Під час прийняття законодавчих та інших нормативно-правових актів проводити їх наукову експертизу щодо впливу на економічну безпеку держави. Негайно вжити заходів щодо призупинення не санкціонованого відтоку капіталу із України за кордон.
3. Докласти максимум зусиль щодо повернення вивезених капіталів в Україну з офшорів тощо.
4. Вжити заходів щодо мінімізації тіньового сектору економіки.
5. Ліквідувати структурні диспропорції в національній економіці України.
6. Створити сприятливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій та інновацій у реальний сектор економіки держави.
7. На законодавчому рівні закріпити науково обґрунтовану частку витрат на оборонні потреби і здійснювати постійний дієвий контроль за їх цільовим використанням.

Література

1. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс] : закон України : прийнято ВР 19.06.2003 № 964-IV (зі змінами та доп.). –Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Системно-концептуальні основи діяльності у військово-технічній сфері. Книга 1. Концептуальні основи та елементи національної безпеки / за ред. Б. О. Демідова. – К. : Технологічний парк, 2004. – 736 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Дані Відділу економічної безпеки та детінізації економіки Департаменту макроекономічного прогнозування Мінекономрозвитку України. – К., 2014. – 32 с.
5. Мунтіян В.І. Економіка та оборонні витрати / Валерій Мунтіян. – К. : НДФІ, 1998. – 464 с.

References

1. Zakon Ukrainy "Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy" vid 19.06.2003 № 964-IV (zi zminamy ta dopovnenniamy) (Last updated date 10-02-2014). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15
2. Demidov B.O. Systemno-kontseptualni osnovy diialnosti u viiskovo-tekhnichnii sferi. Knyga 1. Kontseptualni osnovy ta elementy natsionalnoi bezpeky, pid red. B.O. Demidova. Kyiv, Tekhnologichnyi park, 2004, 736 p.
3. "Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy" (Last updated date 10-02-2014). URL: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Dani Viddilu ekonomichnoi bezpeky ta detinizatsii ekonomiky Departamentu makroekonomichnogo prognozuvannia Minekonomrozvytku Ukrainy. Kyiv, 2014, 32 p.
5. Muntiian V. I. Ekonomika ta oboronni vytraty. Kyiv, NDFI, 1998, 464 p.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 658.012.8 (477)

Н.А. ХРУЩ
Хмельницький національний університет
Л.В. ВАГАНОВА
Хмельницький інститут МАУП

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблено концептуальну модель управління процесом забезпечення економічної безпеки підприємства. Встановлено місце податкового планування в системі управління економічною безпекою підприємства. Розроблено організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, податкове планування, концептуальна модель, механізм, підприємство.

N.A. KHRUSHCH
Khmelnytsky National University
L.V. VAGANOVA
Khmelnytsky Institute of IAPM

DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The author proposes to use a method of decomposition in order to achieve harmonization in the management of economic security. The idea of structuring economic security management process based on decomposition formed the basis of the developed conceptual model of process management to ensure economic security. Defined the place of tax planning in the management system of economic security of the enterprises and proved the expediency of its using as a lever tools of management mechanism. Developed the organizational and economic management mechanism of economic security of the enterprise.

Keywords: economic security, tax planning, conceptual model, management mechanism, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема забезпечення економічної безпеки підприємств є однією із найбільш значимих в управлінській діяльності, оскільки її вирішення слугує запорукою запобігання банкрутству, підвищення конкурентоспроможності, завоювання стійкої ринкової позиції та забезпечення сталого розвитку підприємства. Розробка стратегії розвитку, формування прогнозів та планів з метою прийняття ефективних управлінських рішень мають бути забезпечені об'єктивною інформацією про стан економічної безпеки, зовнішні та внутрішні загрози, спиратись на дієвий механізм управління економічною безпекою підприємства. Все вище зазначене дозволяє стверджувати про необхідність обґрунтування процесів розробки складових механізму управління економічною безпекою підприємства.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Процеси забезпечення економічної безпеки підприємств висвітлені у наукових працях таких зарубіжних авторів, як В. Богомолов, Л. Іванов, Е. Кепстейн, А. Колпаков, А. Крисін, Р. Маккін, А. Одінцов, Е. Олєйніков, В. Тамбовцев, Ч. Хітч, В. Шликов, В. Ярочкін. Значний внесок у розробку цих проблем зробили українські вчені: О. Бандурка, Д. Буркальцева, Н. Ващенко, З. Варналій, О. Грачов, В. Духов, В. Забродський, П. Єгоров, І. Капустін, О. Кузьмін, Г. Козаченко, Т. Клебанова, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, С. Омельчук, В. Пономарьов, О. Редькін, Н. Реверчук, О. Саєнко, О. Черняк та ін. Віддаючи належне значному науковому доробку названих вчених, слід підкреслити, що єдиного підходу до обґрунтування теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій до розробки складових механізму управління економічною безпекою підприємства не знайдено, що обумовлює продовження наукових досліджень у цій царині.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка складових механізму управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з головних цілей вітчизняних підприємств є забезпечення їх економічної безпеки, досягнення якої потребує детального вивчення низки питань, перш за все, пов'язаних зі змістовним наповненням та ознаками сутнісних характеристик економічної безпеки підприємства (ЕБП). Однак, маємо визнати, що, незважаючи на актуальність та популярність питань ЕБП, форма та зміст управління нею перебувають в неузгодженому стані, а за умов дотримання єдності форми та змісту можна досягнути гармонізації в управлінні ЕБП. Вважаємо, що використання методу декомпозиції в управлінні ЕБП дозволить структурувати процес управління у відповідності з вибраним морфологічним фокусом ЕБП.

Декомпозиції мають бути притаманні такі властивості, як адаптивність (тобто природна або додана властивість пристосовуватися до зміни умов управління ЕБП, зокрема таких, що виникають внаслідок мінливості зовнішнього середовища підприємства, змінюваності внутрішнього його середовища, фази життєвого циклу тощо) та рекомпозитивність (тобто здатність до перебудови, реконструкції).

Під *морфологічним фокусом ЕБП розуміємо процес розбору внутрішньої початкової форми, що покликаний посприяти засвоєнню і систематизації ознак системи, їхньої категорії, виробленню міцних*

практичних зв'язків Морфологічними фокусами ЕБП можуть виступати фокуси узгодження інтересів, ресурсного забезпечення, протистояння загрозам та економічної спроможності.

Слід зауважити, що дослідження теоретичних основ управління економічною безпекою, перш за все, мають базуватися на морфологічному аналізі самої системи управління ЕБП, оскільки дана система заснована на підборі можливих рішень для окремих частин завдання (так званих морфологічних ознак, що характеризують пристрій) і наступному систематизованому отриманні їх поєднань (комбінуванні). Результати проведеного морфологічного аналізу системи управління ЕБП вказують на особливості цієї системи, а саме: держава прямо не здійснює управління діяльністю підприємств, а тільки регулює її прямими та непрямими методами впливу. Ідея структуризації процесу управління ЕБП на основі методу декомпозиції склала основу побудованої концептуальної моделі управління процесом забезпечення економічної безпеки підприємства, рис.1.

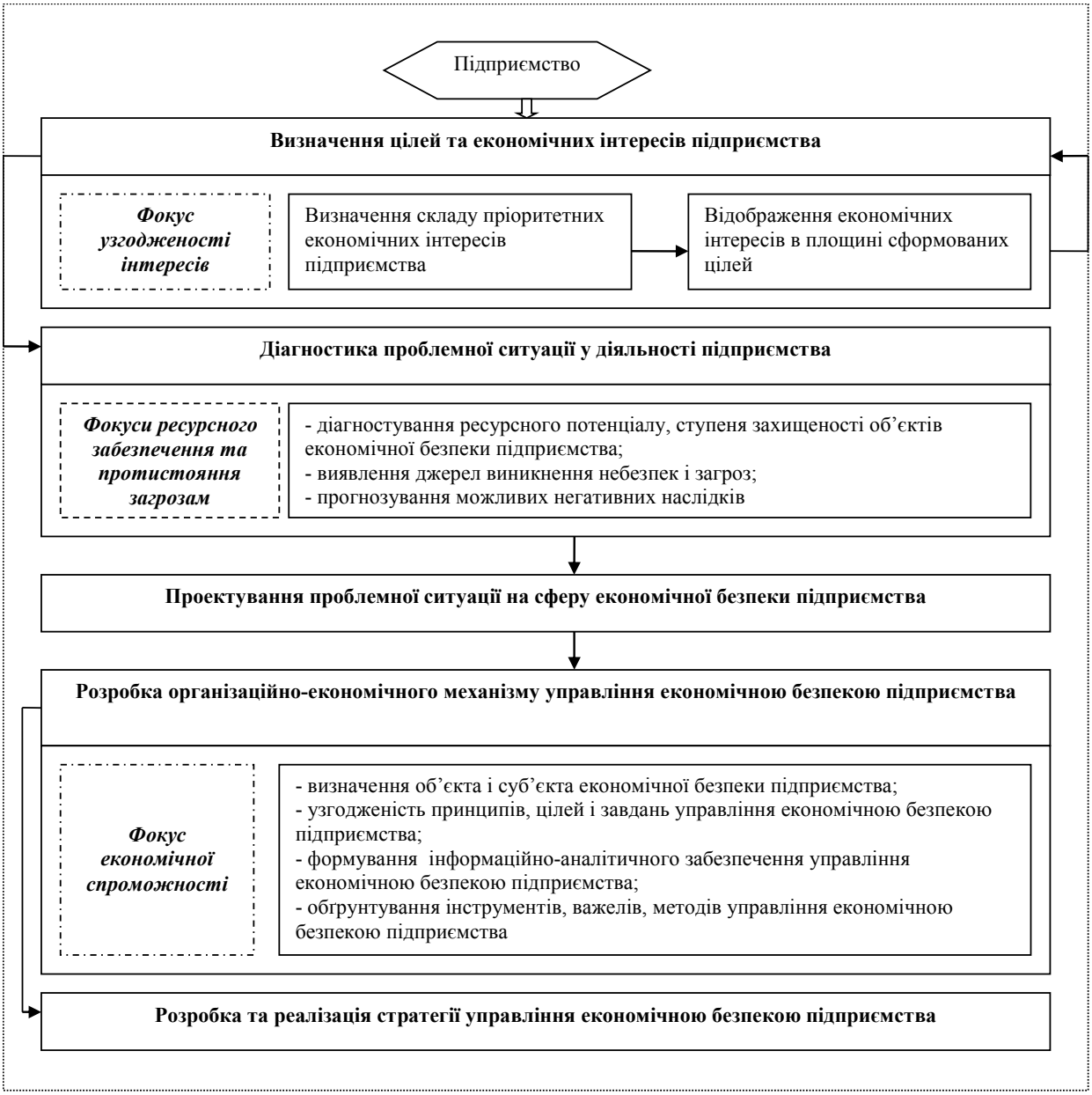


Рис. 1. Концептуальна модель управління процесом забезпечення економічної безпеки підприємства

Концептуальна модель управління процесом забезпечення ЕБП базується на розумінні сутності економічної безпеки як підсистеми регіональної економіки, що забезпечує прогресивний розвиток в умовах дестабілізуючого впливу різних видів загроз [1–3]. Варто взяти до уваги, що з'ясування мети, завдань морфологічного аналізу реалізується в рамках механізму управління ЕБП, який є гнучкою, інтегрованою і відкритою системою. Подібний механізм має охоплювати принципи, прийоми та способи, методи та методики, процедури, алгоритми і моделі, реалізовані в різними функціональними схемами, за допомогою яких забезпечується в тій чи іншій формі гармонізація всіх сфер діяльності підприємства та інтересів, що взаємодіють з ним, функціональних схем суб'єктів зовнішнього середовища. Необхідно наголосити на важливих етапах формування концептуальної моделі управління процесом забезпечення ЕБП.

На основі фокусу узгодженості інтересів встановлюється склад основних економічних інтересів підприємства та їх групування за рівнем значущості з метою виділення головного економічного інтересу, пріоритетних інтересів та інтересів другорядного значення. Далі відбувається процес трансформації головного та пріоритетних економічних інтересів і їх відображення у площині сформованих цілей та економічних інтересів підприємства.

Наступним є етап діагностики проблемної ситуації у стані ЕБП, який, в першу чергу, пов'язаний із діагностуванням ресурсного потенціалу, стану функціональних складових ЕБП і ступенем їх захищеності, виявленням джерел виникнення небезпек і загроз, прогнозуванням можливих негативних наслідків. Даний етап базується *на фокусах ресурсного забезпечення та протистояння загрозам*.

Сучасні дослідження синергізму орієнтують на потенційні можливості пришвидшеного розвитку господарських процесів із врахуванням вимог нового економічного середовища. Додаткові можливості, які підприємство може одержати від оптимального використання наявних ресурсів, досягаються за рахунок сукупності таких ефектів. Мова йде про синергізм у рамках існуючих господарських структур (використання загальних ресурсів, автоматична дія синергійних ефектів, які визначаються дією вже існуючих позитивних результатів від стратегії злиття) і синергійних ефектів за рахунок нової стратегічної орієнтації (передача ноу-хау, додаткові ресурси, концентрація ключових здатностей). Досягнення позитивних результатів від синергії передбачає врахування оцінок слабких і сильних сторін. Здійснюючи пошук можливостей, які дають змогу максимально повно використовувати сильні сторони, підприємство оптимізує синергійні зв'язки. До потенційних можливостей у процесі досягнення ефекту синергії відносять такі чинники: технологічна цілісність; розвиток глобальної інфраструктури; скорочення видатків і контроль над доданою вартістю; відповідність основним конкурентам і конкуренції; результат домовленостей з національними урядами. Серед потенційних загроз, які можуть виникати на шляху досягнення синергійного ефекту, виділяють втрату гнучкості; видатки координації; скорочення інновацій; втрату вищим керівництвом фокусу на бізнес; втрату правильного сприйняття результатів бізнесу.

Сформовані цілі, окреслені економічні інтереси підприємства та результати діагностики проблемної ситуації у стані ЕБП є визначальними під час розробки складових організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління ЕБП та формування і вибору стратегії управління ЕБП.

Доктрина розробки ОЕМ управління ЕБП базується на *фокусі економічної спроможності підприємства.* Модель багаторівневих ієрархічних систем управління ЕБП включає спосіб декомпозиції цілі управління як об’єкта управління, так і суб’єкта управління; метод координації по вертикалі і горизонталі; багатокритеріальність глобальних і локальних цілей управління; конфліктність між компонентами системи; обмеженість в ресурсах управління; здатність до самоорганізації; відкритість. Управління ЕБП як єдиний організм відображає динамічність, тотальність зв’язків і відношень всіх реальностей суб’єкта.

В процесі розробки ОЕМ управління ЕБП необхідно здійснювати пошук нових можливостей підвищення рівня ЕБП. У ході дослідження нами було здійснено позиціювання податкового планування в системі управління ЕБП: встановлено його сутнісні характеристики, місце і функції, обґрунтовано етапи проведення і процедуру оптимізації та доведено, що податкове планування є одним із важливих важільних інструментів організаційно-економічного механізму управління ЕБП.

Визнаючи елементи податкового планування складовими механізму планування діяльності підприємства встановлено їх вплив на функціональні складові ЕБП. Зокрема, впровадження елементів системи оптимізації оподаткування підприємства (табл.1) дозволить отримати такі результати: підвищення фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та забезпечення достатнього рівня фінансової незалежності підприємства у довгостроковому періоді; ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; зниження впливу зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз підприємства; забезпечення захищеності фінансових інтересів власників підприємства; оптимізація фінансової стратегії та ін.

Таблиця 1

Напрями управління економічною безпекою підприємства на основі оптимізації оподаткування

Напрями	Елементи системи оптимізації оподаткування
Формування корпоративних ресурсів	Вибір ефективних методів оптимізації оподаткування із врахуванням життєвого циклу та галузевої специфіки діяльності.
Стратегічне планування	Максимізація прибутку підприємства шляхом порівняння вигод та втрат в результаті застосування окремих методів оптимізації.
Тактичне планування	Обґрунтування рішення щодо раціонального розміщення активів і прибутку підприємства з урахуванням як очікуваної доходності, так і витрат на податкові платежі.
Оперативне планування	1. Регулювання бази оподаткування на основі “податкового моніторингу” та детального обґрунтування джерел фінансових витрат. 2. Використання прямих та непрямих фінансових податкових пільг. 3. Аналіз типових помилок і порушень в оподаткуванні. 4. Формування податкового платіжного календаря.

Рис.2. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою підприємства

Вище зазначене дозволило констатувати, що податкове планування підприємства доцільно використати у ролі важільного інструментарію організаційно-економічного механізму управління ЕБП.

ОЕМ управління ЕБП, який ґрунтується на побудованій концептуальній моделі управління процесом забезпечення ЕБП в розрізі синергетичної взаємодії її функціональних складових та можливостей оптимізації податкового планування підприємства відображено на рис.2.

Підсумковим етапом у концептуальній моделі управління процесом забезпечення ЕБП є розробка та реалізація стратегії управління ЕБП. Застосування розробленого ОЕМ управління ЕБП в управлінських процесах дозволяє встановити рівень економічної безпеки і стратегічну позицію підприємства, сформувати портфель його стратегій та виробити науково-практичні рекомендації щодо напрямів підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

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

З метою досягнення гармонізації в управлінні економічною безпекою підприємства запропоновано використовувати метод декомпозиції, який дозволить структурувати процес управління відповідно до обраних морфологічними фокусами ЕБП. Ідея структуризації процесу управління економічною безпекою на основі методу декомпозиції склала основу розробленої концептуальної моделі управління процесом забезпечення економічної безпеки підприємства. Обґрунтовано доцільність використання податкового планування підприємства у ролі важільного інструментарію організаційно-економічного механізму управління ЕБП на підставі його позиціювання в системі управління ЕБП. Визнаючи елементи податкового планування складовими механізму планування діяльності підприємства, встановлено їх вплив на функціональні складові ЕБП. Це дозволило довести необхідність та ефективність процесу оптимізації податкового планування у механізмі управління економічною безпекою підприємства та спрогнозувати очікуванні результати від впровадження. Розроблено організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою підприємства, який ґрунтується на побудованій концептуальній моделі управління процесом забезпечення економічної безпеки в розрізі синергетичної взаємодії її функціональних складових та можливостей оптимізації податкового планування підприємства. Його застосування в управлінських процесах дозволить встановити рівень економічної безпеки і стратегічні позиції підприємств, сформувати портфель їх стратегій та виробити науково-практичні рекомендації щодо напрямів підвищення рівня економічної безпеки підприємств.

У перспективі доцільно продовжувати наукові дослідження, націлені на оптимізацію стратегії управління ЕБП.

Література

Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Саєнко О. С. – К. : Знання, 2011. – 299 с.

Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

Механизмы управления экономической безопасностью / [Лысенко Ю. Г., Мищенко С. Г., Руденский Р. А. и др.] ; под. ред. Ю. Г. Лисенко. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.

Ваганова Л.В. Оптимізація оподаткування як методологічний інструментарій забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств / Л.В. Ваганова // Управління фінансово-економічною безпекою держави, регіону, підприємства : колективна монографія / під заг.ред. Л.Г. Ліпич. – Луцьк : ПФ “Смарагд”, 2012. – С. 92–113.

References

1. Varnalii Z. S., Burkaltseva D. D., Saienko O. S. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmitsnennia: monohrafiia. Kyiv, Znannia, 2011, 299 p.

2. Kozachenko H. V., Ponomarov V. P., Liashenko O. M. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia: monohrafiia. Kyiv, Libra, 2003, 280 p.

3. Lysenko Yu. G., Mishchenko S. H., Rudenskiy R. A. and ets. Mexanizmy’ upravleniya e’konomicheskoy bezopasnost’yu. Doneczk, DonNU, 2002, 178 p.

4. Vahanova L.V. Optymizatsiia opodatkuvannia yak metodolohichnyi instrumentarii zabezpechennia finansovoi bezpeky mashynobudivnykh pidpryiemstv. Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu derzhavy, rehionu, pidpryiemstva: kolektyvna monohrafiia. Lutsk, PF “Smarahd”, 2012, pp. 92–113.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

UDC 331

LUDOSŁAW DRELICHOWSKI
Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, Polska

ANALIZA PORÓWNAWCZA ZASTOSOWAŃ ZINTEGROWANYCH SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH ERP I SYSTEMÓW MONITORINGU EKSPLOATACJI MASZYN W KORPORACJACH MIĘDZYNARODOWYCH

Analizowane w kolejnych publikacjach wyniki badań, pozwalały dokonać diagnozę stanu i rezultatów zastosowań technologii informacyjnych w dwu korporacjach międzynarodowych. Wybór metod wdrażania systemów ERP wspomaganych doborem rozwiązań zarządzania projektami sprzyja doskonaleniu zarządzania w organizacjach i ich konkurencyjności, co dotyczy również stosowanych systemów monitoringu eksploatacji maszyn. Kluczowym czynnikiem determinującym efektywność zastosowań narzędzi systemów zintegrowanych jest zakres integracji systemów komplementarnych wspomagających zarządzanie tymi organizacjami.

Kluczowe słowa: planowanie zasobów przedsiębiorstwa, biznes-analityka, kierowanie, wsteczny związek dla skarbca danych dla oceny.

ЛЮДОСЛАВ ДРЕЛИХОВСКИЙ
Університет технології та природничих наук в Бидгощі, Польща

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОМПЛЕКСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА, СИСТЕМ МОНІТОРИНГУ ТА ЄКСПЛУАТАЦІЇ МАШИН У МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЯХ

В статті проаналізовано результати досліджень, які дозволили зробити діагностику стану і результатів застосування інформаційних технологій у двох міжнародних корпораціях. Запропоновано вибір методу реалізації планування ресурсів підприємства (ПРП), системи допомоги вибіру рішень з управління проектами, що сприяють вдосконаленню системи управління в організаціях та їх конкурентоспроможності, що також відноситься і до систем, які використовуються для контролю за роботою машин. Ключовим фактором, що визначає ефективність інструментів застосування інтегрованих систем є ступінь інтеграції, якій буде надана додаткова підтримка управління цих організацій.

Ключові слова: планування ресурсів підприємства, бізнес-аналітика, управління, зворотний зв'язок для сховища даних для оцінки.

LUDOSŁAW DRELICHOWSKI
University of Technology and Life Sciences in Bydgoszcz, Poland

COMPARATIVE ANALYSIS OF INTEGRATED INFORMATION SYSTEMS APPLICATIONS ERP SYSTEMS MONITORING AND USE MACHINES INTERNATIONAL CORPORATIONS

Analyzed in the following publications, research results, allowed to make a diagnosis of the condition and the results of applications of information technology in two international corporations. The choice of methods of implementation of ERP systems assisted selection of project management solutions conducive to the improvement of management in organizations and their competitiveness, which also applies to systems used for monitoring the operation of machinery. A key factor determining the effectiveness of the tools applications of the integrated systems is the extent of integration of complementary support the management of these organizations.

Key words: enterprise resource planning, business-analyst, directing, reverse relationship for the treasury data for the assessment.

Realizowane w ostatnich pięciu latach prace badawcze dotyczące analizy uwarunkowań zastosowań systemów klasy ERP oraz narzędzi Business Intelligence w zarządzaniu przedsiębiorstwami oraz administracji publicznej, uzasadniały podjęcie próby dokonania syntezy wcześniejszych publikacji. Problemy analizowane w publikacjach [3–6], ujmują ocenę wyników badań empirycznych efektywnej realizacji strategii tworzenia nowych standardów systemów zintegrowanych. W artykule [7], zaprezentowano Metodologię PRINCE2 and AIM(Application Implementation Metod for Oracle e-Business Suite) zintegrowanej implementacji systemu ERP w korporacji przemysłu chemicznego.

W publikacji tej omówiono doświadczeniu w tworzenia modelu implementacji systemu oraz wspomagania procesów decyzyjnych w przedsiębiorstwie. Próba konfrontacji naszych doświadczeń z rezultatami prac autorów [12–15, 17] publikacji upewniły nas, że wiele doświadczeń uzyskanych w różnych zespołach badawczych sugeruje występowanie podobnych działań koniecznych do budowy bezpiecznych w eksploatacji systemów ERP.

Wyniki badań prezentowane w publikacjach [6] i [7] ukazują wiele aspektów zastosowań technologii informacyjno-komunikacyjnych ICT do podejmowania decyzji na szczeblu regionalnym w administracji. Główny problem omawianych rozwiązań systemowych dotyczy budowy hurtowni danych (data warehouse), które umożliwiają zastosowania narzędzi Business Intelligence. Trzecią grupę użytkowników objętych badaniami zaprezentowano w publikacjach [8–10], które dotyczą jednej korporacji globalnej działającej w branży produkcji cementu, druga korporacja prowadzi produkcję i sprzedaż na rynku międzynarodowym w branży pojazdów szynowych. Analizowane w kolejnych publikacjach wyniki badań, pozwalały dokonać diagnozy stanu i rezultatów zastosowań technologii informacyjnych w różnego typu obiektach badawczych, które oceniane w perspektywie kilku lat, umożliwiły stwierdzenie stanu trudnego do wyjaśnienia na gruncie dysponowanych uwarunkowań przyczynowo - skutkowych potwierdzone w pracach [17, 18, 20–23]. Okazało się bowiem że, zakres realizowanych badań oraz ocena przyczyn sukcesów części badanych organizacji gospodarczych pozwoliła na uzyskanie synergii

prowadzących do zaistnienia możliwości sformułowania diagnozy niepowodzeń w zastosowaniach narzędzi BI w innych obiektach, które stanowią kontynuację rozwojową zastosowań systemów ERP.

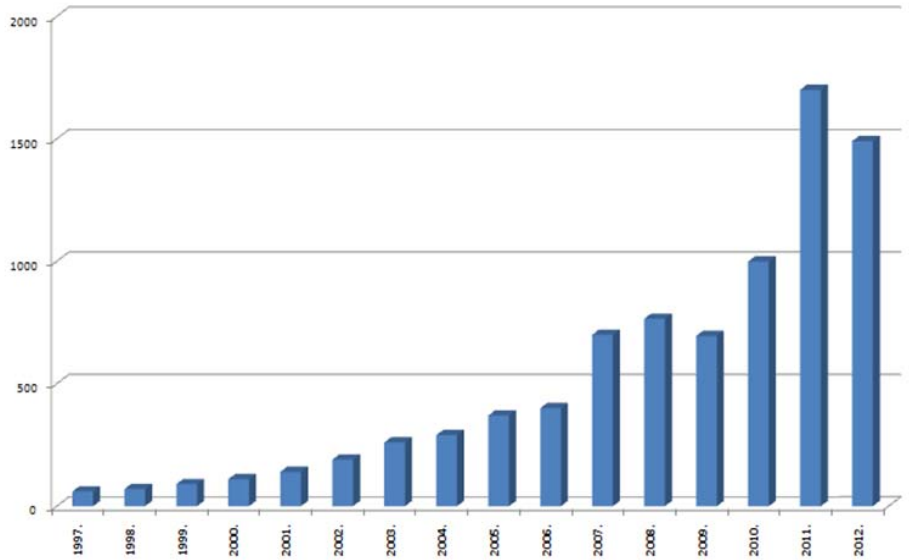
Analiza efektywności zastosowań systemów klasy ERP w dwu zróżnicowanych organizacjach

Obiekty badań omówione w publikacjach [8–10] ilustrują podstawy efektywnego wspomagania zarządzania właściwym doborem i eksploatacją systemów zintegrowanych ERP w warunkach ogromnego zróżnicowania dynamiki zmian zachodzących w tych organizacjach. Prezentowane w publikacji [10] rozwiązania systemu ERP MOVEX dotyczyły międzynarodowej korporacji Lafarge Cement S.A. – Cementowni Lafarge w Bielawach. Omawiany w pracy standard zastosowań technologii informacyjnych odzwierciedla standardy korporacyjne, w których system ERP MOVEX uzupełniony jest systemami CRM, SCM oraz systemem MAXIMO dla wspomagania eksploatacji maszyn. Sprawna eksploatacja wymienionych systemów informatycznych zapewnia efektywną realizację funkcji zaopatrzenia, produkcji, logistyki sprzedaży i obsługi klienta oraz wysokiego poziomu utrzymania zdatności maszyn zapewnianej poprzez system MAXIMO. Konsekwentna strategia rozwoju i realizacji produkcji ekologicznej, powiązana jest z poprawą parametrów produktywności procesów technologicznych i jakości produktów, co sprzyja utrzymaniu czołowej pozycji dwu polskich zakładów produkcyjnych Cementowni LAFARGE zlokalizowanych w Polsce.

Drugie z omawianych przedsiębiorstw reprezentuje producent pojazdów szynowych PESA Bydgoszcz SA realizujący produkcję w asortymencie tramwajów, zestawów kolejowych wieloczłonowych dla ruchu podmiejskiego oraz dla ruchu dalekobieżnego i tzw. szyno-busy dla komunikacji lokalnej.

Pierwszy próg infrastruktury rozwojowej stanowiło opracowanie i zastosowanie w codziennej praktyce zarządzania nowo tworzoną spółką PESA SA, systemu planowania i rozliczania budżetów poprzez zasady controlingu i zarządzania planowanymi budżetami, które miało zapewnić edukację kadry kierowniczej i załogi Firmy w zakresie efektywnego ekonomicznie prowadzenia działalności gospodarczej. Ponieważ własne źródła finansowania rozwoju były nader skromne, konieczne było szybkie nabycie umiejętności efektywnego opracowywania projektów i wygrywania konkursów na finansowane ze środków zewnętrznych tworzenia nowych konstrukcji i technologii wytwarzania wyrobów, łącznie z finansowaniem fazy wykonania ich prototypów. Dysponowanie własnymi prototypami pozwalało na testowanie ich wartości użytkowych w zastosowaniach u różnych użytkowników, z których część organizowała przetargi na krótkie serie oferowanych przez PESA Bydgoszcz SA wyrobów. Te z niezwykle dużym stresem uzyskiwane doświadczenia pozwalały na podejmowanie udziału w konkursach na dostawy długich serii wyrobów produkowanych dla odbiorców krajowych i zagranicznych m.in. Ukraina Czechy i Włochy Węgry, Niemcy, Turcja i Rosja.

W tym etapie pojawiło się nowe wyzwanie infrastrukturalne, które warunkowało możliwość sprostania wymaganiom wdrożenia i utrzymania powtarzalności niezwykle złożonych produktów a wynikało z niskiego poziomu zaawansowania stosowanych technologii informacyjnych. W tej fazie rozwoju Firmy, podjęto decyzję o konieczności szybkiego wdrożenia do eksploatacji wybranego w drodze przetargu ofert systemu zintegrowanego IFS Applications. Presja luki powstałej w wyniku opóźnień wdrożenia systemu zintegrowanego, powstała z braku niezbędnych dla realizacji tego celu środków finansowych i spowodowała, że w okresie sześciu miesięcy przygotowano bazę kodową i opracowano specyfikację podstawowych procesów występujących w organizacji, co pozwoliło na utworzenie implementacji systemu dostosowanej dla potrzeb PESA SA. Ponieważ dystans dzielący system IFS w stosunku do rozwiązań stosowanych dotychczas w tej organizacji sięgał dwu generacji [12], to wdrożenie zrealizowano w wersji rozpoczęcia przetwarzania w systemie IFS z dniem 1 stycznia 2008 bez żadnego okresu równoległej eksploatacji obydwu systemów. Pokonanie z dużym sukcesem i niemałym wysiłkiem całej załogi tego progu rozwoju o infrastrukturalnym charakterze, stworzyło warunki do efektywnego zarządzania procesami produkcyjnymi o seryjnym a nie remontowym charakterze.



Rys. 1. Wartość sprzedaży wyrobów PESA SA w Bydgoszczy w mln Zł w latach 1997–2012

Szeroko omawiane w pracy [9] problemy uzyskania wysokiej sprawności międzyorganizacyjnego zarządzania on-line łańcuchem dostaw, jako metody ograniczającej wzrost zapasów materiałowych przy prezentowanym na rys 1 poziomie wzrostu sprzedaży. Znaczenie technologii informacyjnych w rozwiązaniu problemu koordynacji dostaw przy wysokim tempie wzrostu produkcji podkreślono w pracy[1].

Do systemów wspomagania zarządzania jakością należą przede wszystkim system ISO 9001 / 2008 oraz system IRIS, zawierające obowiązujące w skali międzynarodowej zasady zarządzania jakością. System zarządzania jakością w PESA SA w Bydgoszczy powiązany jest ściśle z systemem wspomagania eksploatacji maszyn zrealizowanym w technologii internetowej, który stanowi znacznie tańszy odpowiednik systemu MAXIMO w Korporacji LAFARGE. Definiowanie procedur zarządzania jakością w procesach wytwarzania oraz zasady certyfikacji, wykonawstwa auditów i walidacji systemów sterowania jakością, stanowi skomplikowany zakres prac projektowo wdrożeniowych. Wytwórcy konstrukcji spawanych powinni także posiadać certyfikowane systemy zarządzania jakością w spawalnictwie zapewniające zgodność z ISO 3834-2 oraz EN 15085. W odniesieniu do systemów zarządzania jakością ISO 9001 lub 9004 u wytwórców pojazdów szynowych, niezbędne jest również uzyskanie certyfikacji zarządzania jakością związanej z zastosowaniem Międzynarodowego Standardu Jakości Pojazdów Szynowych IRIS. Uzyskanie certyfikacji IRIS stanowić będzie warunek wymagany we wszystkich przetargach dotyczących zakupu tramwajów, pojazdów szynowych, czy zespołów kolejowej trakcji komunikacji międzymiastowej i międzynarodowej, co PESA uzyskała w pełnym wymaganym zakresie.

Konsekwentny rozwój funkcjonalności wdrożonego systemu ERP (IFS Aplications) w warunkach organizacji o wysokiej dynamice rozwoju, umożliwia stabilizację organizacji a w powiązaniu z rozwojem aplikacji internetowych skuteczne rozwiązanie komunikacji międzyorganizacyjnej umożliwiające koordynację masowych dostaw w systemie JiT co wystąpiło w organizacji PESA Bydgoszcz SA[9]oraz [23, 24].

Zastosowanie systemu ERP MOOVEX w oddziale międzynarodowej korporacji jest modyfikowane do występujących w tych warunkach potrzeb informacyjnych z wykorzystaniem kultury organizacyjnej wspomagającej ten proces[10]. System ERP stosowany w tej korporacji jest wspomagany systemami SCM i CRM oraz oraz systemem MAXIMO dla wspomagania eksploatacji maszyn.

Obydwie analizowane korporacje stanowią przykład zróżnicowanych technologicznie ale efektywnie wykorzystywanych do wspomagania zarządzania systemów informatycznych w ramach których systemy ERP stanowią podstawę uzupełnianą rozwiązaniami komplementarnych systemów informatycznych.

References

1. Choe J. (2008): Inter-organizational relationship and the flow of information through value chains. Information & Management 45, s.444-450.

2. Czarnacka – Chrobot B., (2006), Typowe czynniki niepowodzenia w realizacji informatycznych przedsięwzięć projektowych – spojrzenie Standish Group, w: Dylematy zarządzania projektem informatycznym, red. M. Miłosz, J.K. Grabara, Polskie Towarzystwo Informatyczne, Katowice.

3. Drelichowski L, A. Parafian (2008): Uwarunkowania wdrożenia zintegrowanego systemu zarządzania (ERP) na przykładzie wiodącego przedsiębiorstwa branży chemicznej. Studia i Materiały PSZW Bydgoszcz nr 17 s. 47-58.

4. Drelichowski L., Parafian A. (2009): Using the rollout methodology during the ERP systems implementations in foreign countries. Studies & Proceedings PSZW nr 20 Bydgoszcz s. 23-31.

5. Drelichowski L., Parafian A. (2009): Appliucation analysis of Prince 2 and AIM ORACLE as tools stabilizing the process of ERP system implementation. Studies & Proceedings PSZW nr 24 Bydgoszcz s. 17-25.

6. Drelichowski L. (2009) Czynniki determinujące zastosowanie narzędzi business intelligence w sektorze MSP oraz zarządzaniu regionalnym. Zesz. Nauk. US w Szczecinie nr 24 Studia Informatica s. 111-122.

7. Drelichowski L. (2009): Narzędzia wspomagania wdrożeń systemów zintegrowanych jako źródło przewagi konkurencyjnej adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Komputerowe Systemy Zarządzania WN WZ UW Warszawa s. 155-166.

8. Drelichowski L., Stawicka M.,. Cilski B (2010): Budowa Międzyregionalnych Hurtowni Danych i rozwiązań automatycznych analiz cenników i kosztów działalności firm usług komunalnych dla potrzeb władz samorządowych Studia i Materiały nr 25 Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą Bydgoszcz s.42-53.

9. Drelichowski L., Żółtowski M., Mierzejewski J. (2011). Międzyorganizacyjne rozwiązania komunikacji zarządzania wiedzą jako metoda kompensowania skutków dynamicznego rozwoju PESA Bydgoszcz SA. Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. UE Katowice s. 110-121.

10. Drelichowski L., Piechowicz A. (2011); Rozwiązania logistyki, technologii informacyjnych i ochrony środowiska w Lafarge Cement S.A. – Cementowni Lafarge w Bielawach Studia i Materiały nr 40 Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą Bydgoszcz s.107-119.

11. Hsieh, J.J.P.A., Wang, W. (2007): Explaining Employees' Extended Use of Complex Information Systems. European Journal of Information Systems, Vol. 16 No. 3, pp. 216–227.

12. Kisielnicki J. (2008): MIS Systemy Informatyczne Zarządzania. Placet Warszawa.

13. Klimek G., Unold J. (2011): Wiki jako nowoczesne narzędzie zarządzania wiedzą. Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. UE Katowice s. 172-181.

14. Kobis P. (2011). Poziom informatyzacji dużych przedsiębiorstw w Polsce w aspekcie wykorzystania

grupowych technik wspomagania decyzji oraz technik multimedialnych. . Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. UE Katowice s. 208-226.

15. Koronacki J., Mielniczuk J., (2006), Statystyka dla studentów kierunków technicznych i przyrodniczych, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.

16. Kwahk, K.Y., Lee, J.N. (2008). The Role of Readiness for Change in ERP Implementation: Theoretical Bases and Empirical Validation. Information & Management, Vol. 45 No. 7, pp. 474–481.

17. Lech P. (2004)80/20 Role in ERP System Implementation – A Case Study on Maximizing ROI, Preceedings of then 11 th Europien Conferenceon Information Technology Ewaluation Genoa, s. 342-352.

18. Lee, D.H., Lee, S.M., Olson, D.L., Chung, S.H. (2010): The Effect of Organizational Support on ERP Implementation. Industrial Management & Data Systems, Vol. 110 No. 1-2, pp. 269–283.

19. Standish Group International Inc., (2006), CHAOS Report 2006, March 2006.

20. Standish Group International Inc., (2009), CHAOS Report 2009, March 2009.

21. Shih, Y.Y., Huang, S.S. (2009): The Actual Usage of ERP Systems: An Extended Technology Acceptance Perspective. Journal of Research and Practice in Information Technology, Vol. 41 No. 3, pp. 263–276.

22. Um ble, E.J., Haft, R.R., Umble, M.M. (2002): Enterprise Resource Planning: Implementation Procedures and CSF. European Journal of Operational Research, Vol. 146 No. 2, pp. 241-257.

23. Uzoka, F.M.E., Abiola, R.O., Nyangeresi, R. (2008): Influence of Product and Organizational Constructs on ERP Acquisition Using an Extended Technology Acceptance Model. International Journal of Enterprise Information Systems, Vol. 4 No. 2, pp. 67–83.

24. Youngberg, E., Olsen, D., Hauser, K. (2009): Determinants of Professionally Autonomous End User Acceptance in an Enterprise Resource Planning System Environment. International Journal of Information Management, Vol. 29, pp. 138–144.

Рецензія/Peer review : 18.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 334.75

А.А. БЕРЕЗА
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІК

У даній статті автором досліджено особливості кластеризації у найбільш розвинених країнах, таких як США, країни ЄС та ін., акцентовано увагу на перспективах та завданнях міжнародної кластеризації у найближчому майбутньому, а також розглянуто можливість адаптації світового досвіду кластеризації підприємницьких структур та організацій на українських економічних теренах.

Ключові слова: конкуренція, кластер, кластеризація, інноваційна діяльність, геоінноваційний кластер, INTERREG, Commission Staff Working Document SEC та ін.

A.A. BEREZA
Khmelnytsky National University

CHARACTERISTICS OF CLUSTERING INTERNATIONAL ECONOMICS AND NECESSITY TO INTEGRATE THIS EXPERIENCE IN UKRAINIAN REALITIES

Abstract – In this paper, the author investigates the clustering features in the most developed countries such as USA, EU and others, to focus on the prospects and challenges of international clustering in the near future, and to consider the adaptation of international experience clustering of business structures and economic organizations in the Ukrainian territory.

The study examined the practice of clustering economies in the world and their characteristics depending on the country, the necessity of taking into account the experience of the formation of clusters in the Ukraine and the possibility of introducing in the near future.

In the context of national competitiveness and in terms of global conditions of Ukraine needs to adequately summarize the experience of the EU on the implementation of its modern cluster policy and the experiences of other countries in the international economic space.

Keywords: competition, cluster, clustering, innovation, geoinnovation cluster, INTERREG, Commission Staff Working Document SEC and other.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загострення конкуренції у глобальному економічному середовищі завжди підштовхувало основних гравців міжнародного ринку до пошуку нових, найбільш оптимальних форм продукування та реалізації товарів і послуг, якими в останні десятиліття стали технопарки, технополіси, іннотехи, технозони, кластери. Глобалізація світової економіки, зростання міжнародної конкуренції, призвели до появи нової виробничої інноваційної моделі, у межах якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластерну структуру, щоб успішно просувати свою продукцію та конкурувати на світовому ринку. Кластерний розвиток економіки країни у формі територіально-галузевих чи інтеграційних об'єднань є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Різноманітним проблемам створення, функціонування, адаптації кластерів, з'ясування їх ролі у реалізації ефективної економічної політики на міжнародному, загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Андерсон Т., Блудова С.Н., Войнаренко М.П., Волкова Н.Н., Геєць В.М., Енрайт М., Кеттелс С., Мандель І.Д., Мікула Н.А., Портер М., Сахно Т.В., Соколенко С.І., Солвелл О., Сорвік Дж., Ханссон Е. та ін. Більшість експертів визначають кластер як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження практики кластеризації в економіках зарубіжних країн, аналіз цього досвіду та можливість впровадження в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Світовий досвід розвитку конкурентоспроможності держави, регіонів і підприємств довів ефективність використання кластерних технологій. Реалізація кластерних ініціатив дає змогу досягти значного економічного й соціального ефектів як на національному та регіональному, так і на рівні підприємства. Кластеризація набуває широкого визнання у світі як основний шлях розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових технологій.

Для України кластеризація може стати одним зі шляхів розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин. Нині на державному рівні створено лише законодавчу базу, якою встановлено організаційно-правові форми об'єднань підприємств і наявні передумови для формування нових виробничих систем (кластерів) у різних сферах господарської діяльності, однак немає визначення поняття "кластер" із врахуванням специфіки окремих галузей економіки, як і не встановлено його види та конкретні заходи щодо створення.

Нового імпульсу дослідженню кластерів, зокрема в ЄС (в умовах посилення кризи в інтеграційному союзі), надали спроби Європейської комісії (ЄК) максимально об'єктивізувати суть спільної технологічної політики, яка нерідко розглядалася крізь призму конкурентоспроможності інноваційних структур.

Останню спробу уніфікувати визначення кластера було здійснено ЄК у 2008 р. Відтепер воно пов'язувалося лише з конкурентоспроможністю та інноваціями. Зокрема, в системному документі Єврокомісії "Commission Staff Working Document SEC (2008) 2637" 5 ("Концепт кластерів і кластерної політики та їх роль для конкурентоспроможності й інновацій") зазначається, що кластери є "групами незалежних підприємств ініціаторів (малих, середніх і великих), а також науково-дослідницьких організацій, які задіяні в певному секторі чи регіоні [4].

Протягом останніх 20 років домінуючим процесом в ЄС стала секторальна диференціація виробництва, у результаті чого з'явились як інноваційні кластери (біотехнологічні, програмного забезпечення тощо), так і ті, де технологічний прогрес не відіграв істотної ролі (виноробство, міжнародний туризм).

Інноваційний кластер здатний розвиватися тільки при постійному створенні й впровадженні новацій та високій інноваційній здібності учасників кластера. Такі умови в інноваційному кластері забезпечуються наявністю в його структурі розвиненої дослідницької сфери, яка може бути представлена університетами і науково-дослідними установами, які мають бути включені до кластероутворювального ядра. Це дасть змогу генерувати нові ідеї з високою частотою й періодичністю. Інноваційний кластер повинен працювати як єдиний економічний організм, але при його формуванні виникає багато проблем взаємодії окремих елементів. Особливістю інноваційних кластерів є те, що між його компонентами, які знаходяться у взаємодії, періодично виникають внутрішньосистемні протиріччя.

Це протиріччя між компонентами усередині кластероутворювального ядра, або між компонентами усередині оточення ядра, а також між компонентами ядра і компонентами оточення. Необхідно враховувати, що, наприклад, сильний представник оточення кластероутворювального ядра може захоплювати й утримувати внутрішньокластерні ресурси на шкоду компонентам ядра. Тобто учасники кластера в ринкових умовах не завжди підпорядковуються єдиній стратегічній меті. Слід мати на увазі, що в інноваційних кластерах, крім матеріальних і фінансових ресурсів, ресурсом є також високоспецифічні фактори виробництва – інтелектуальна праця, наукові ідеї та розробки. Саме ці фактори виробництва є необхідними для підвищення стійкості кластера і його подальшого прогресивного розвитку.

Сучасний розвиток глобальної економічної системи (ГЕС) характеризується залученням все більшої кількості учасників у світовий ринок інноваційних технологій, зростанням обсягів міжнародного трансферу технологій, активізацією та інтенсифікацією міжнародного науково-технічного співробітництва, інтернаціоналізацією освіти. Поряд з утворенням єдиного європейського наукового та освітянського простору в межах ЄС, ознакою сучасного етапу глобальної еволюції є становлення якісно нового утворення – глобальної інноваційної системи. На сьогодні фрагментарність глобальної інноваційної системи є формою її існування на початкових стадіях утворення і визначається наявністю особливих просторово-функціональних об'єднань у структурі глобальної економічної системи – геоінноваційних кластерів, що є підсистемами глобальної економічної системи в контексті її суб'єктно-просторової структури як група країн та функціональної структури як сукупність національних інноваційних систем, об'єднаних близькими за значеннями показниками інноваційного потенціалу та подібними принципами і результатами функціонування національних інноваційних систем [2]. Лідером у геоінноваційному кластері практично за всіма характеристиками є Китай. Національна інноваційна система Китаю базується, з одного боку, на масовому отриманні та адаптації іноземних технологій, з іншого – на стимулюванні розробки «місцевих інновацій», у т. ч. з іноземними співавторами.

У результаті дослідження 123 країн, проведеного за допомогою кластерного аналізу [2], виявлено дев'ять геоінноваціних кластерів країн з подібними характеристиками інноваційного потенціалу, які є елементами глобальної інноваційної системи та виконують системоутворювальну функцію в глобальній економіці (рис. 1). З метою виявлення подібних за характеристиками інноваційного потенціалу країн здійснюється кластерний аналіз за допомогою модуля Cluster Analysis програми STATISTICA 7.0 на основі вибірки в складі 123 країн за звітом INSEAD «Глобальний індекс інновацій 2012».

Так, аналіз досягнень найбільш розвиненого кластера Кремнієвої долини у США свідчить про державну підтримку його інноваційної діяльності впродовж понад 15 років. Крім того, диверсифікована мережа дала змогу залучити з усього світу найактивніших видатних науковців, підприємців, інвесторів, фахівців банківської справи, юристів. Це створило особливу культуру поведінки, яка поєднує в собі культуру ризикового капіталу і ризикової зайнятості, культуру святкування успіху і вивчення помилок, культуру вшанування технологічних підприємців як героїв. Звичайно, без усебічної підтримки університетської науки — Стенфорда та Берклі — неможливо було б реалізувати феномен Кремнієвої долини, де панує особливий дух співробітництва та партнерства, виникли віртуальні цикли інновацій, які не припиняються й донині.

Нового імпульсу інституалізації розвитку кластерів у Євросоюзі надала реалізація спеціального проекту "Europe INNOVA Communications", який був підготовлений Генеральним директором підприємництва і промисловості ЄК і визначив суть "кластерної політики в контексті стратегії ЄС-2020". У відповідному документі було здійснено аналіз еволюції кластерних систем у ЄС та оцінку ефективності ухвалених свого часу Єврокомісією рішень ("Більше досліджень та інновацій" (2005 р.); "Розширена інноваційна стратегія" (2006 р.); "Огляд інноваційної стратегії Співтовариства у світі, що міняється" (2009 р.); "Уперед до світового класу кластерів у ЄС" (2008 р.); "Європа-2020: стратегія розумного, сталого та

всеосяжного зростання"; "Європа-2020. – Флагманські ініціативи інновацій Союзу: перетворення Європи в посткризовому світі"). Значну роль у становленні в ЄС кластерів відіграли також ухвалені законодавчі акти про розвиток малого та середнього бізнесу, а також фінансові можливості Сьомої Рамкової угоди (ЕР7), згідно з якою впродовж 2007–2013 рр. профінансовано інноваційних заходів на суму 86 млрд євро завдяки схваленню та підтримці цілого ряду спільних технологічних ініціатив.

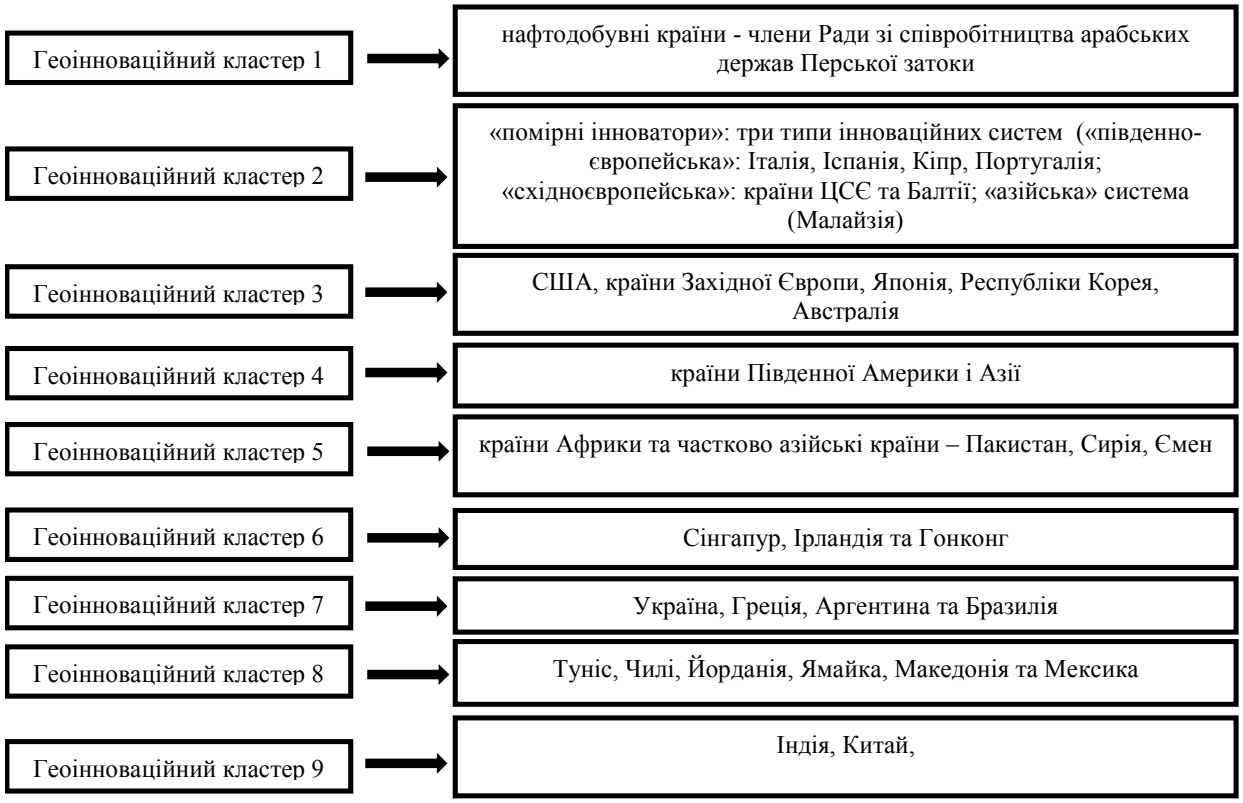


Рис. 1. Класифікація геоінноваційних кластерів та країни, в яких вони представлені (на основі джерела [2])

Загалом можна констатувати, що у процесі еволюції форм концентрації інноваційної діяльності щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів ефективними виявилися кластери різного типу. Розширення та поглиблення євроінтеграційних процесів за умови загострення конкуренції на глобальних ринках актуалізують проблему ефективності сучасної кластерної політики ЄС, яка на сьогодні має солідну інституційно-законодавчу основу. Подальший розвиток кластерних систем підпадає під пряму дію стратегічного документа "Європа-2020", який базується на її флагманських ініціативах [4]: "Ресурс ефективної Європи"; "Промислова політика в добу глобалізації"; оптимізація зв'язків між кластерами та рамковими програмами; надання додаткових повноважень і коштів Європейському фонду регіонального розвитку та ряду програмних ініціатив, зокрема INTERREG; подальший розвиток програми "Конкурентоспроможність та інновації"; запровадження і розвиток нової програми "Регіони знань" (RoK) у межах нової Восьмої Рамкової угоди.

При створенні цільових кластерів варто орієнтуватися на критерії Економічного центру з освіти і досліджень міста Цинциннаті (Cincinnati) штату Огайо, за якими [5]:

- кластер повинен забезпечувати високу середню заробітну плату, позитивно впливаючи на місцеві доходи;
- кластер має забезпечувати потужну базу зайнятості (відсоток зайнятих у кластері певного регіону) для досягнення успіху (за винятком тих регіонів, що намагаються переорієнтуватись на іншу галузь);
- кластер повинен охоплювати галузі, які не обмежуються розвитком місцевої економіки, а створюють чи розширюють експортну базу, щоб залучити капітал у регіон ззовні, сприяючи його економічному розвитку за принципом мультиплікатора;
- кластер повинен включати високорозвинені підприємства державних і місцевих органів влади, що вказує на його сильну присутність в регіоні щодо національної економіки;
- кластер повинен сприяти зростанню зайнятості населення країни. Пов'язаність розвитку кластера із загальнонаціональними процесами створює умови для того, щоб "зловити хвилю", яка сприятиме зростанню місцевої економіки;
- кластер повинен сприяти значному приросту економіки, обумовленому використанням місцевих факторів (локальне зростання мінус національне зростання);
- А. Маршалл описав концепцію колективного знання в межах виробничої зони терміном

"виробнича атмосфера", яку також можна визначити фразою "…знання [про виробництво] літає у повітрі".

В розрізі територіальних утворень і окремих галузей економіки України кластеризація розвивається нерівномірно. Найбільшого розповсюдження вона набула у будівництві, туризмі, харчовій і швейній промисловості. Успішно почали працювати в Івано-Франківській області кластери з туризму і виробництва сувенірної продукції "Сузір'я", а також кластер "Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті" з виготовлення виробів з овечої вовни. У Рівненській області зареєстровано кластер з деревообробки, у Херсонській області – транспортно-логістичний кластер "Південні ворота України", у Полтавській – кластер екологічно чистого дитячого харчування "Полтавщина", в Одеській – кластер органічного землеробства і зеленого сільського туризму у Придунав`ї, у Харківській – кластер свинарства та м'ясних виробів і у місті Севастополі – 7 кластерних об'єднань, у т. ч. туристсько-рекреаційні "Херсонес" та "Байдари-тур".

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Україна, маючи значний потенціал кластеризації у традиційних і новітніх напрямах науково-технологічного розвитку, демонструє порівняно з країнами ЄС досить низький рівень активності щодо створення новітніх форм організації інноваційного бізнесу. У контексті проблеми національної конкурентоспроможності і з точки зору глобальних умов розвитку вона потребує узагальнення адекватного досвіду ЄС стосовно реалізації його сучасної кластерної політики, а також досвіду інших країн міжнародного економічного простору.

Нині Україна суттєво відстає від загальноєвропейської тенденції розвитку кластерів, насамперед з правового боку, адже всі країни ЄС у тій чи іншій формі реалізують кластерну політику, упроваджуючи стратегії і програми кластеризації своєї економіки. Подальші дослідження мають бути спрямовані на створення регіонального законодавства щодо основних кластерних моделей, розробку адміністративно-правового механізму взаємодії учасників кластерів, розробки відповідних законопроектів з кожного із зазначених типів кластерів. Кластерним утворенням, за умови запровадження зони поглибленої вільної торгівлі з ЄС, буде значно легше витримувати тиск європейського конкурентного середовища, порівняно з окремими економічними суб'єктами. Надзвичайно важливим для нашої країни міг би стати досвід Євросоюзу щодо організації харчових кластерів (лікеро-горілчаних, м'ясо-молочних, виноробних, цукрових), створення яких необхідно пов'язувати із запровадженням високо конкурентних технологій та європейських стандартів управління якістю.

Література

1. Каленяк Р.В. Адміністративно-правове забезпечення процесів кластеризації економіки / Р.В. Каленяк // Сучасні питання економіки і права. – 2013. – № 1. – С. 97 – 102.

2. Тараненко І.В. Геоінноваційні кластери країн у глобальній економічній системі / І.В. Тараненко // Економічний простір. – 2013. – № 76. – С. 28 – 39.

3. Мазнєв Г.Є. Інноваційно-технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнєв // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63 – 67.

4. Чужиков В.І. Кластерна політика Європейського Союзу / В.І. Чужиков // Економіка України. – 2013. – № 2 (65). – С. 81 – 91.

5. Кластери у світовій та європейській економіці : аналітична записка за підсумками Сімнадцятої міжнародної наукової конференції, (м. Каліфея (Халкідіки, Греція), 18–25 вересня 2013 р.) // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 4. – С. 131 – 142.

References

1. Kalenyak R.V. « Administrative and legal framework for the clustering process economics» , Modern problems of economics and law, Issue 1, 2013, pp. 97 - 102.

2. Taranenko I.V. « Heoinnovatsiyni clusters of countries in the global economic system», Economic space, Issue 76, 2013, pp. 28 - 39.

3. Maznyev G.E. «Innovation and technological clusters: features and warnings», Economy APC, Issue 8, 2013, pp. 63 - 67.

4. Chuzhykov V.I . «Cluster policy of the European Union», Economy of Ukraine, Issue 2, 2013, pp. 81 - 91.

5. «Clusters in the global and European economy: Policy Brief on the basis Seventeenth International Conference», (Kallithea (Chalkidiki, Greece), 18-25 September 2013), Bulletin TNEU, Issue 4, 2013, pp. 131 - 142.

Рецензія/Peer review : 9.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 332.3

О.С. БУДЗЯК
Державна екологічна академія післядипломної освіти Міністерства екології та природних ресурсів України

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ

В статті визначено напрями несільськогосподарського землекористування. Встановлено переваги та недоліки кожного із напрямів несільськогосподарського землекористування та обґрунтовано перспективні шляхи їх запровадження.

Ключові слова: несільськогосподарське землекористування, управління землекористуванням, ефективне землекористування.

O. S. BUDZAYK
State Ecological Academy of Postgraduate Education and Management of Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine, Kyiv

ORGANIZATION OF THE ECOLOGICAL AND SAFE USE OF EARTH

The tendencies of world not agricultural land on global and regional levels were determined. The problems of organization of the environmental and safety use of earth were analysed. The ecological, economic and social criteria of the environmental and safety use of earth were determined with the aim of forming of conceptual principles of organization of the environmental and safety use of earth in the different countries of the world. The author defined trends of land use in local-national levels and environmental, economic and social criteria for environmentally sound land-use to adjust the process of global land use in environmental and safety direction. With the purpose of the implementation of the conceptual foundations of the organisation of environmentally friendly land use in different countries of the world must meet all three strategic directions of the boundaries of the ecosystem's ability.

Key words: land-tenure, organic agriculture, environmental and safety use of earth.

Вступ

Використання земель у світі здебільшого обумовлене традиціями землекористування, які формувались століттями з врахуванням усіх позитивних напрацювань попередніх поколінь. Різноманітність ґрунтового покриву та кліматичні особливості, забезпеченість водою, суспільні уклади тощо спонукали до пошуку притаманних певним регіонам способів землекористування. Здавалося б вивірені віками способи використання одних і тих же родючих земель повинні були б залишати позитивний досвід у практичному їх застосуванні, проте ці способи не завжди приносили необхідний результат.

Родючі землі через надмірно-інтенсивне землекористування періодами втрачали свою родючість, і людство то їх залишало, вишукуючи інші для продовження розвитку цивілізації, то знову поверталось на давно обжиті місця, придумуючи способи відновлення втраченого земельного потенціалу. Проте так і не винаходились альтернативні шляхи землекористування, за яких можна було б утримувати землю в стані, максимально наближеному до природного. Усі без винятку способи використання землі у господарських цілях тією чи іншою мірою порушували природний покрив, руйнували природну рослинність та взаємозв'язки в екосистемах.

Постановка проблеми

Аналіз еволюції використання земель дозволяє виокремити основні причини, які спричиняють зміни в землекористуванні, зокрема: політичні, економічні, демографічні та екологічні [1, с. 30–31]. Причини політичного характеру зумовлюють зміни у землекористуванні через різні рівні участі громадян і доступності до користування землями та важелі державного регулювання землекористування.

Економічні причини полягають у чутливості до економіко-політичних зовнішніх впливів: технологічний розвиток, сформований механізм ринку, рівні зайнятості та споживання продуктів харчування, спричинені нерівномірним розподілом коштів.

Демографічні причини проявляються у різному антропогенному тиску на землю, зумовленому всезростаючими змінами в чисельності населення, а екологічні зумовлюють зміни в кількісно-якісних параметрах земельних ресурсів та обсягах вирощеної на них сільськогосподарської продукції. Саме ці причини є фундаментом, на якому будується зв'язок суспільства із землею, і через які відбуваються глобальні зміни в землекористуванні в екосистемах.

Але, завжди існують фактори, здатні скеровувати, перешкоджати, або нейтралізувати основні причини. До них належать, насамперед, директиви, політика землекористування та плани розвитку, технологічні інновації в лісовому та сільськогосподарському землекористуванні, ринкові механізми щодо сільського та лісового господарств як міжнародного, державного, так і локального рівнів. У певний момент часу фактори можуть трансформуватись у причини з усіма наслідками, і навпаки. Наприклад, заміна органічних добрив мінеральними, що сприяє підтриманню родючості ґрунту, створює проблеми, а саме вилучення земель під будівництво підприємств з виробництва добрив та забруднення продуктів харчування пестицидами і нітратами, а також забруднення довкілля через викиди забруднюючих речовин. У кінцевому підсумку за сукупністю результатів, впливів, причин та факторів можна стверджувати, що найсуттєвіші зміни в землекористуванні відбуваються саме по двох напрямах: використання землі як простору та використання землі як природного ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням використання земель присвячено багато праць, зокрема еколого-економічні проблеми землекористування висвітлювали в своїх працях Бабміндра Д. І., Добряк Д. С., Іванишин О. Т., Лавний В. В., Лукьянчиков Н. Н., Соловій І. П., Турчин Ю. І., Третяк А. М., Часковський О. Г., тоді як питання охорони та раціонального використання земель піднімаються в наукових працях Мисливої, Т. М., Морозова В. В., Надточія П. П., а питання використання земельних ресурсів в сільському господарстві висвітлено в роботах Власова В. І., Годунова І. М., Голубця М.А., Зубця М. В., Милованової Є. В. та інших. Разом з тим, слід зауважити, що питанню організації екологобезпечного використання земель в країнах світу досі приділяється недостатня увага.

Мета статті – визначення тенденцій землекористування на локально-національному рівнях та екологічних, економічних і соціальних критеріїв екологобезпечного використання земель з метою коригування процесу світового землекористування в екологобезпечному напрямі.

Виклад основного матеріалу досліджень

Використання землі як простору і як природного ресурсу тією чи іншою мірою передбачає її відновлення й максимальне підтримання в природному стані шляхом застосування відповідних технологій обробітку землі та нових сучасних систем землеробства. Технології, засновані на сучасній теорії обробітку ґрунту з переходом на мінімальний і нульовий обробіток, дозволяють не тільки скорочувати втрати ґрунту та відновлювати і зберігати родючість, а й годувати з одного гектара землі 50–60 осіб і більше [2, с. 8] (для порівняння в XII–XIII століттях урожаєм з одного гектара можна було протягом року прогодувати лише 4–5 осіб).

Проблема полягає у тому, що не всі держави світу одночасно і одномоментно можуть вести процес землекористування на відповідно високому рівні, що призводить до виникнення дисбалансу, який у подальшому проявляється в інших процесах, оскільки як в екосистемах, так і агро- чи лісосистемах усі компоненти є взаємопов'язаними. Для підтримання екологічної рівноваги в екосистемах планети доцільно не тільки в розвинених державах впроваджувати прогресивні способи використання земель, але й переконувати у необхідності їх застосування країни з середнім рівнем розвитку, і тим більше країни, що розвиваються, які продовжують застосовувати традиційні системи землеробства, що виснажують ґрунт, спричиняють розвиток ерозії та призводять до деградації. Отже, практика ведення землекористування має враховувати суттєві відмінності країн. Нерідко застосовувані методи, способи та форми землекористування в одній країні є ефективними та корисними і неефективними в інших країнах [3].

Однією з найважливіших відмінностей між країнами є наявність земельного простору та доступ до його використання. Так, земель у природному стані, які переважно не зазнали впливу людської діяльності або тимчасово не задіяні та знаходяться у межах природної рівноваги, нараховують понад 7 млрд га, із них загальна площа лісів складає 3,3 млрд га [4, с. 15; 5, с. 137]. До цих земель також відносяться тундра, пустелі, чагарникові рідколісся, заболочені землі, гори тощо. Майже третина цих земель позбавлена рослинного світу і є непридатною для інтенсивного використання в господарській діяльності, проте слугує своєрідним резервом у підтриманні рівноваги в екосистемах. Близько 0,5 млрд га [1, с. 20] цих земель охороняється в заповідниках, національних природних парках, заказниках. Вважають, що більшу частину цих земель можна перевести в групу продуктивних земель, особливо в Африці та Південній Америці.

Володіючи суттєвим запасом ємності екосистем країни, що розвиваються, особливо Південна Америка та Африка, цілеспрямовано здійснюють політику інтенсивного земельно-ресурсного використання, тоді як у країнах з достатнім рівнем розвитку, запас ємності екосистем яких на межі вичерпання, спостерігається протилежна тенденція, зокрема щодо збільшення площ земель природного типу через відновлення природних екосистем шляхом заліснення земель продуктивного типу (землі, що вивільнені з сільськогосподарського використання).

Стосовно орнопридатних земель, то слід зазначити, що в кожній державі до них має застосовуватися індивідуальний підхід. Велика різноманітність ґрунтів та відмінності у їх будові, хімічному складі спонукають до формування виду землекористування, притаманного певній державі. Навіть за однакової комбінації ґрунтів, топографії та набору вирощуваних сільськогосподарських культур в одних державах умови землекористування будуть більш сприятливими завдяки кліматичним умовам, в інших країнах вони створюватимуть небезпеку поширення ерозії, що, у свою чергу, спонукатиме до менш інтенсивного землекористування.

Суттєві відмінності спостерігаються і стосовно рівня продуктивності сільськогосподарських угідь. В одних країнах більш продуктивними є орні землі, в інших – більше цінуються пасовища тощо. Всього земель продуктивного типу на земній кулі нараховують понад 3 млрд га, з яких високопродуктивними вважають 447 млн га, середньопродуктивними – 894 млн га і низькопродуктивними – 1937 млн га [5, с. 134].

Під кутом зору запровадження концептуальних засад організації та реалізації екологобезпечного використання земель важливим є наявність та доступність саме високопродуктивних земель у земельному просторі країн. Це зумовлено тим, що на малопродуктивних землях безпосередньо врожаї зернових при органічному землеробстві можуть знижуватися до 40 %, а у разі масового переходу до органічних методів землекористування можна очікувати зниження врожаїв пшениці на 20–30 %, жита і ячменю – 30 %, вівса – 20 % [6, с. 22]. Тому доцільно робити акцент саме на високородючих землях, які є більш придатними для

впровадження екологобезпечного використання земель, бо саме на родючих землях спостерігалося зростання урожайності, утримання її на відповідному рівні впродовж багаторічного періоду при збереженні на достатньому рівні продуктивності угідь.

Причини зменшення родючості земель є різними. Зокрема, у країнах, які володіють значними земельними ресурсами, ці втрати можна відстежити, лише проаналізувавши структуру земельних угідь. Так, орні землі через їх надмірну еродованість та деградацію здебільшого переводять в луки та пасовища. Тому, у кінцевому підсумку, загальна величина наявних земель, задіяних у сільськогосподарське виробництво, є сталою.

Серед країн світу, нараховують 55 країн з незначними земельними ресурсами, тобто таких, що неспроможні прогодувати власне населення, із них в Африці та Азії по 22 країни, а у Центральній Америці – 11 [7, с. 258]. Тут земельні ресурси використовуються ощадніше, і вилучаються здебільшого лише під будівництво в міських та сільських населених пунктах тощо.

Найбільшими запасами резервних родючих земель володіє Океанія й Австралія, країни Африки та Південної Америки. Позитивним для Австралії й Океанії та Південної Америки є те, що, попри суттєві резервні запаси екосистем, вони на використовуваних землях досить інтенсивно впроваджують органічне землеробство [8] (рис. 1).

У світі нараховують органічно сертифікованих сільськогосподарських угідь майже 35 млн га, з яких 22 млн га складають пасовища, 8,2 млн га – рілля та багаторічні насадження, 0,43 млн га зайняті під аквакультурою, 0,01 млн га – під лісами [10]. У сукупності органічно сертифіковані сільськогосподарські угіддя займають лише 0,80 % загальної кількості сільськогосподарських угідь та 3,02 % ріллі, проте їх частка з кожним роком суттєво збільшується.

З 2007 по 2009 рр. на світовому рівні площа органічної сільськогосподарської землі збільшилась в усіх регіонах майже на 3 млн га (9%), зокрема в Південній Америці – 1,65 млн га, Європі – 0,5 млн га, Азії – 0,4 млн га, решта 0,45 млн га припадає на всі інші континенти. Із загальної кількості органічно сертифікованих земель в процес екологобезпечного використання земель на території країн, що розвиваються задіяними є 12 млн га (або 1/3) землі і 2/3 на землях розвинених країн світу.

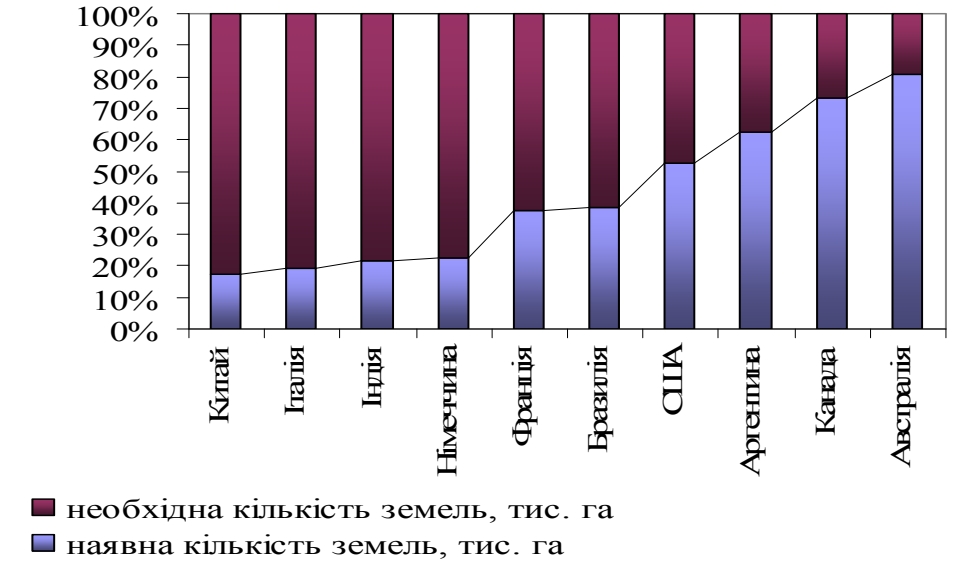


Рис. 1. Розподіл та потенційна потреба в продуктивних землях за країнами світу
Джерело: розраховано автором за даними [9].

Безумовними лідерами в запровадженні технологій екологобезпечного використання земель є Австралія й Океанія, друге і третє місця посідають Європа та Південна Америка. Зокрема, в Австралії та Океанії нараховують 11,1 млн га землі, яка становить 2,8 % сільськогосподарських угідь регіону, або 35 % органічної сільськогосподарської землі світу [5, с. 134], (табл. 1).

Майже 99 % органічних сільськогосподарських угідь регіону знаходиться в Австралії (10,9 млн га), у Новій Зеландії (100 тис. га) та Вануату (8,9 тис. га) [10]. В Європі вже в 2009 р. екологобезпечним використанням земель займались на 8,2 млн га сільськогосподарських угідь, які склали 23 % усіх органічних земель світу. Із них, у країнах Європейського Союзу впровадили екологобезпечне використання земель на 7,5 млн га, що становить 1,72 % сільськогосподарських угідь Європи і 4,27 % сільськогосподарських угідь Європейського Союзу [10].

У країнах Південної Америки до екологобезпечного використання земель залучені 8,1 млн га сільськогосподарських угідь, що становить 23% від загальної площі органічних земель світу. Із них понад 80 % земель знаходяться на території Аргентини, Бразилії та Уругваю.

У країнах Африки, Азії та Північної Америки загалом задіяними є майже 7 млн га, що у сукупності становить 19 % усіх органічних земель світу. Зокрема, в Африці знаходяться 0,9 млн га (3 %) усіх світових

площ органічних сільськогосподарських угідь, Північній Америці – 2,5 млн га (7%) та Азії – 3,3 млн га (9 %). Продуктивні землі інтенсивного використання на планеті становлять невелику частку – понад 470 млн га (4 % від площі придатних для обробітку родючих земель) [11, с. 153].

Таблиця 1

Розподіл земельних ресурсів світу по континентах

Регіони світу	Площа материка, млн га	Сільськогосподарські угіддя		Рілля, млн га	Землі, задіяні в органічному землеробстві	
		млн га	до площі материка, %		млн га	до площі сільськогосподарських угідь, %
Європа	1018	217,5	21,4	122,6	8,2	23
Азія	4382	1259	28,7	424,8	3,3	9
Африка	3037	1082	35,6	163,6	0,9	3
Північна Америка	2449	633,4	25,9	264,4	2,5	7
Південна Америка	1880	610,1	32,5	96,8	8,1	23
Австралія і Океанія	901	481,8	53,5	56,6	12,1	35
Всього:	13916	4283,8	31,3	1128,8	35,1	100

Джерело: розраховано автором за даними [9].

Землі зайняті різного роду будівлями представлені переважно промисловими та урбанізованими зонами, які не виробляють первинної біологічної продукції. За попередніми даними, площа земель, придатних для міської забудови, становить 2,8 млрд га. Використання цих земель є найбільш інтенсивним та характеризується як епіцентр техногенного навантаження і забруднення.

Нині набуває особливого поширення використання земель для підземного будівництва (підземна транспортна мережа, торгові центри, гаражі). Іншими словами поширюється трирівневе використання земельного простору: під землею, на землі та над землею (висотні будинки та споруди). Але основним завданням екологобезпечного використання на цих землях залишається вирішення екологічних проблем, пов'язаних з нормальним проживанням населення в екологічно безпечних умовах. Тому при впровадженні екологобезпечного використання земель доцільним є врахування таких ключових моментів: по-перше, землю, залучену до господарського процесу використання, необхідно не лише за потреби відновлювати чи покращувати, а й регулярно підтримувати на рівні, не нижчому за заданий природою; по-друге, корисні виробничі властивості землі в конкретних умовах її використання мають властивість (за неналежного використання) знижувати свою продуктивну віддачу, а отже, щорічне отримання одних і тих же обсягів продукції з однієї ділянки землі потребує все більших затрат. Так, у середині 50-х років XX століття на кожний вкладений 1 крб отримували 20–30 крб додаткової продукції, у 70-х – 10–15 крб., а в 80–90-х 4–5 відповідно. По-третє, важливим є не лише ведення розширеного відтворення землі, а й визначення ступеня фактичної реалізації потенційної родючості в кожний конкретний період часу [12, с. 24].

Сьогоднішня ситуація стосовно використання земель у світі вимагає ґрунтовного розгляду заходів, які допоможуть скоригувати процес світового землекористування в екологобезпечному напрямі. При цьому слід враховувати той факт, що тенденції землекористування локально-національного рівнів здатні накладатися одні на одних та зумовлювати формування тенденцій глобально-регіонального рівнів. Так, у землекористуванні на глобальному та регіональному рівнях простежуються тенденції до:

1) зростання площ оброблюваних земель;

2) зменшення площ земель, вкритих лісовою рослинністю;

3) зменшення площ земель під пасовищами.

За останні 30 років у світі на всій території суші на фоні загального зменшення кількості продуктивних земель спостерігається чітка тенденція до збільшення в їх структурі частки площ оброблюваних земель. Таке розширення, насамперед, обумовлене потребою землезабезпечення всезростаючої кількості населення.

Оскільки щорічно населення планети зростає на 70–80 млн осіб, то для забезпечення їхнього нормального життя за сучасних технологій (середньосвітова норма землезабезпечення має становити не менше 0,5 га на одну людину [7, с. 254]), резервних земель вистачить на 60–65 років. Якщо взяти до уваги ще й щорічні темпи втрат земель, то цей термін буде ще меншим. Зокрема, середньорічні втрати земель складали 0,2 млн га. За останні 300 років вони суттєво пришвидшились і вже становили 2,3 млн га, при тому, що за останні 50 років середньорічні втрати земель склали 6 млн га. Якщо припустити, що темпи втрат земель не зростатимуть, а так і залишаться на рівні 6 млн га за рік, то на використання резервних земель людству залишилось у кращому разі 50–55 років.

Сучасне використання земель стикається не стільки з проблемою незначної наявності частки резервних земель, скільки, по-перше, з проблемою перенасичення антропогенними ландшафтами, задіяними

в господарське використання, по-друге, проблемою є утримання залучених у використання земель у стані, непридатному для користування; по-третє, проблемою є ведення такого їх інтенсивного використання, яке дозволяло б забезпечувати продуктами харчування проживаюче населення.

Екологічними критеріями вирішення даних питань мають стати землі, вкриті лісовою рослинністю, обсяги яких є своєрідними індикаторами, оскільки ліс – це не лише унікальна екологічна система, а, насамперед, саморегулююча система, здатна існувати без втручання людини. Нині землі, вкриті лісовою рослинністю, формують на Землі найбільші екосистеми, які забезпечують створення екологічно сприятливого середовища для існування людини. Акумулюючи більшу частину органічної речовини планети, такі землі не лише поглинають промислові забруднення, а й відновлюють зникаючі в процесі господарської діяльності компоненти біосфери. Тому з метою впровадження складових та елементів організаційно-економічного механізму екологобезпечного використання земель доцільно дотримуватися певних пропорцій щодо залучення земель до тих чи інших категорій використання.

Для країн, які впроваджуватимуть екологобезпечне використання земель доцільним є збільшення площ земель, вкритих лісовою рослинністю, до рівня щонайменше 30 % у структурі земель. Зменшення їх частки шляхом винищення лісів неодмінно призведе до зниження порогу стійкості біосфери. При цьому слід очікувати збільшення кількості спустошувальних засух та суховіїв на фоні прискорення процесів спустелювання. Для підтримання екологобезпечного використання земель на орнопридатних землях доцільним є обсяг земель, вкритих лісовою рослинністю, на рівні не менше 3,5 %, оскільки саме ліс здатен найбільшою мірою захищати орні землі від негативних природних процесів. Адже відомо, що відновлення продуктивності цих земель в умовах сільськогосподарського користування при швидкій мінералізації та великій кількості опадів відбувається досить повільно і, то лише наполовину протягом 100 років [13, с. 131]. Зниження частки лісовкритих земель (1 га лісу захищає 30 га ріллі) спричинятиме нарощування кількості та руйнівної сили паводків, водної ерозії, селей, пилових бур тощо.

Країни, у користуванні яких перебувають промислові та забудовані землі, повинні також дотримуватись вимог екологобезпечного використання земель, а саме: для підтримання екологічної рівноваги на урбанізованих територіях відводити під землі, зайняті лісовою рослинністю, не менше 30 % загального обсягу земель цього типу. Підтримання екологічної рівноваги шляхом збільшення площ земель під лісовою рослинністю сприятиме не лише збагаченню довкілля природними ландшафтами, а й певною мірою гарантуватиме дотримання умов екологічної безпеки в просторі проживання населення.

Економічними критеріями при впровадженні екологобезпечного використання земель має стати підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції шляхом використання природно-ресурсного потенціалу земель на новітній екологобезпечній технологічній основі, особливо в державах, в яких чисельність населення перевищує межі ємності екосистем. Аналіз даних сільськогосподарського виробництва за 2005-2007рр. показав, що на сьогодні такими технологіями володіють США, Велика Британія, Франція, Німеччина тощо. Інтенсивність використання в цих країнах земель під зернові, які є джерелом одного з найцінніших продуктів харчування – хліба, є досить високою (61–67 ц/га) порівняно з середньосвітовими показниками (34 ц/га). Досягнення такого рівня використання земель в інших державах світу, основних виробниках зерна, дозволило б суттєво покращити забезпечення продовольством значної частини населення світу (табл. 2).

Інтенсифікувати землекористування необхідно виходячи з регіональних особливостей земельних ресурсів та можливостей потенційної віддачі у вигляді урожайності сільськогосподарських культур. Проте підвищення урожайності сільськогосподарських культур шляхом інтенсивного впровадження технологій екологобезпечного використання земель має передбачати вихід екологічно сертифікованої сільськогосподарської продукції.

Слід зазначити, що забезпечення населення продовольством шляхом вирощування генномодифікованих продуктів не є правильним способом вирішення продовольчої проблеми навіть в умовах еколого-економічної кризи. У 2006 р. під генномодифікованими сільськогосподарськими культурами було зайнято 252 млн га земель у 22 країнах світу. Найбільші площі сільськогосподарських угідь були задіяні в США (53 % вирощених трансгенних культур), Аргентині (17 %), Бразилії (11 %), тоді як у Канаді, Індії, Китаю, Парагваю – до 10 %. Решта країн виробляли менше 1 % [14].

Безумовно, збільшення виробництва продукції сільського господарства повинно базуватися не лише на досягненнях генної інженерії чи біо- та інформаційних технологій, адже воно можливе і завдяки підвищенню:

- родючості ґрунтів шляхом впровадження досягнень у сфері агромеліорації та агрохімії;
- біологічної продуктивності сільськогосподарських культур завдяки генетиці та селекції через виведення більш високоврожайних сортів сільськогосподарських рослин та більш продуктивних порід свійських тварин;
- впровадження аквакультури на основі зростання біологічної продуктивності Світового океану тощо.

Соціальними критеріями при впровадженні складових організаційно-економічного механізму екологобезпечного використання земель є питання забезпечення населення країн світу якісними продуктами харчуванням згідно з існуючими нормами споживання, тому кількість та якість сільськогосподарської продукції, виробленої в межах держави, стає основою її продовольчої безпеки.

Таблиця 2

Виробництво зернових за країнами світу, 2007 р.

Країна	Зібрана площа, тис. га	Виробництво зерна, тис. т	Урожайність, ц/га
США	61931	415166	67,0
Канада	16218	48112	29,7
Німеччина	6572	40632	61,8
Франція	9096	59537	65,5
Велика Британія	2883	19130	66,4
Росія	40352	80501	19,9
Китай	86060	457443	53,2
Нігерія	19410	27171	14,0
Австралія	18768	21998	11,7
Бразилія	19544	69442	35,5
Україна	13112	28938	22,1

Джерело: розраховано автором за даними [9].

За даними ФАО, із 183 держав світу 42 % країн, станом на 2003–2005рр. не здатні забезпечити власне населення продуктами харчування, 20 % держав не надали дані і лише 38 % держав забезпечують населення продуктами харчування в повному обсязі. Показником самозабезпечення населення країн продуктами харчування є коефіцієнт, який пропонуємо розраховувати за формулою:

$$К_{с.пр.} = Ч_в/Ч_с,$$

де $К_{с.пр.}$ – коефіцієнт самозабезпеченості населення країн продуктами харчування (табл. 3);

$Ч_в$ – частка країн у світовому виробництві продуктів харчування, %;

$Ч_с$ – частка країн у світовому споживанні продуктів харчування, %.

Нині частка 10 країн світу у світовому виробництві продуктів харчування становить майже 50 %, при цьому в них баланс виробництва й споживання є позитивним. На решту країн світу припадає до 60 % споживання продуктів харчування при значно менших обсягах виробництва. Не дивно, що наростання негативних тенденцій у забезпеченні продуктами харчування в більшості країн світу починає ставати нормою.

Таблиця 3

Забезпеченість населення продуктами харчування, 2007 р.

Країна	Частка країн у світовому:		Коефіцієнт самозабезпеченості населення країн продуктами харчування
	виробництві продуктів харчування, %	споживанні продуктів харчування, %	
США	15,57	6,29	2,48
Канада	2,10	0,63	3,33
Німеччина	1,89	1,58	1,20
Франція	2,37	1,17	2,03
Велика Британія	0,83	1,15	0,72
Росія	3,05	2,60	1,17
Китай	17,55	21,53	0,82
Нігерія	1,88	2,21	0,85
Австралія	0,93	0,37	2,51
Бразилія	5,82	3,24	1,80
Україна	1,27	0,81	1,57
Всього:	53,26	41,58	1,28

Джерело: розраховано автором за даними [9; 15].

Розрахунки показують, що за існуючої кількості населення потреба, згідно з нормами забезпечення в орнопридатних землях, становить 3,4 млрд га. Оскільки нині нараховують близько 5 млрд га орнопридатних земель, то навіть при теперішній перенаселеності людству вистачило б ріллі, якби не було втрачено внаслідок використання до 40 її відсотків (табл. 4).

Щодо продуктивної віддачі ріллі, то нині в країнах, що розвиваються 1 га землі годує 0,61 особи, у середніх за рівнем розвитку – 2,10 особи, а в розвинених країнах світу – 5,05 особи. Якщо взяти до уваги співвідношення чисельності населення і орнопридатних земель продуктивного типу в розрізі материків, то 1 га ріллі в Азії мав би годувати 7 осіб, у Європі – 4, у Південній та Північній Америці – 2,0 та 1,5 особи відповідно.

При розрахунку спроможності 1 га землі прогодувати 4 особи забезпеченими продуктами харчування будуть 4,5 млрд осіб. Решта із 6,6 млрд осіб харчуватиметься не достатньо, або ж голодуватиме. Власне стільки ж населення у світі, за даними ФАО, на сьогодні голодує. Таким чином, середня світова

продуктивність та віддача 1 га орнопридатної землі залишається на рівні не вище 4–5 осіб.

Таблиця 4

Потенційна потреба та продуктивний потенціал орнопридатних земель світу, 2007 р.

Регіони світу	Населення, млн осіб	Орнопридатні землі, млн га		Здатність орнопридатних земель прогодувати, млн осіб	
		наявне використання	потенційна потреба	міні-мальна	макси-мальна
Європа	719,7	122,6	360	490,4	7356
Азія	4148,9	424,8	2075	1699,2	25488
Африка	984,2	163,6	492	654,4	9816
Північна Америка	348,1	264,4	174	1057,6	15864
Латинська Америка	594,4	96,8	297	387,2	5808
Австралія і Океанія	34,8	56,6	17	226,4	3396
Всього:	6830,3	1128,8	3415	4515,2	67728

Джерело: розраховано автором за даними [17].

Обчислення на підставі рівня розвитку землеробства у високорозвинених країнах показали, що наша земля потенційно може прогодувати до 70 млрд осіб. Проте досягти такої високої продуктивної віддачі на всіх землях без винятку практично нереально, враховуючи такі фактори, як їх різні якісні характеристики в регіональному розрізі і природнокліматичні умови, які навіть при максимальному дотриманні всіх агротехнічних вимог можуть суттєво зменшити продуктивну віддачу земель. Отже, вплив на земельні ресурси екосистем відбувається по трьох стратегічних напрямах: перший – кількість населення, що проживає на території певної країни та визначає її ємність; другий – обсяг продуктів харчування, необхідних для споживання даною кількістю населення; третій – обсяг відходів, які утворюються в процесі проживання та харчування.

Висновки

Таким чином, з метою впровадження концептуальних засад організації екологобезпечного використання земель у різних країнах світу необхідним є дотримання по усіх трьох стратегічних напрямах меж екосистемної спроможності, що дозволить використовувати земельні ресурси екосистем в екологобезпечному форматі. Зрозуміло, що абсолютно відмовитись від використання у господарській діяльності земельних ресурсів просто неможливо, тому потрібно завжди пам’ятати, що:

1) все, що беремо від природи має свою вартість, тому земельні ресурси світу мають оцінюватися за вартістю їх відтворення, яка повинна включатися до ціни природомісткої продукції, тобто має відбуватися врахування амортизації землі;

2) шкода, завдана землі, незалежно від землекористувача (чи це в сільському, лісовому, водному господарствах, чи у промисловості тощо) має вартісно оцінюватись з урахуванням не лише затрат на усунення збитків, а й втрачених вигод та покривати ризики можливого їх повторення;

3) рента, отримана власниками земельних ресурсів повинна використовуватися в екологічних цілях, зокрема перерозподілятися і на відновлення земель загальнодержавного значення;

4) відтворення та охорона земель має стати обов’язковою складовою економічних розрахунків: розроблюваних технологій в обробітку землі, інноваційно-інвестиційних проектів у землекористуванні, оцінки ефективності землекористування з врахуванням фактору часу та його періодичної повторюваності в 5–7 років; це дозволить обмежити приватних підприємців та чиновників усіх рівнів задовольняти свої потреби й отримувати надприбутки від хижацького використання земельних ресурсів;

5) необхідно розвивати міжнародне та державне земельно-екологічне право та інституціональну систему управління з органами нагляду з одночасним збереженням суворого нагляду за дотриманням чинного законодавства та застосуванням жорстких економічних санкцій при порушенні екологобезпечних стандартів під час використання земель;

6) інтеграція всіх регіонів у межах держав, і всіх держав у світі дасть можливість зблизити нації і народи у боротьбі з екологічною кризою в землекористуванні, сприятиме розширенню спеціалізації окремих країн, особливо в умовах глобальних кліматичних змін та зменшить ймовірність появи нових екологічних ризиків;

7) необхідність впровадження екологобезпечного використання земель в умовах непередбачуваних кліматичних змін, центром яких може стати будь-яка країна світу, спонукає до розширення міжнародного співробітництва та вимагає мобілізації значних матеріальних та інтелектуальних ресурсів.

Література

1. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування : [навч. посіб.] / І.П.

Соловій, О.Т. Іванишин, В.В. Лавний, Ю.І. Турчин, О.Г. Часковський. – Львів : Афіша, 2005. – 400 с.

2. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк, Д.І. Бабміндра. – К. : ТОВ "ЦЗРУ", 2003. – 143 с.

3. Будзяк О.С. Сучасні проблеми землекористування / О.С. Будзяк // Регіон–2010: стратегія оптимального розвитку : міжнар. наук.-практ. конф., 4–5 лист. 2010 р. – Харків : ХНУ, 2010. – С. 22–24.

4. Лукьянчиков Н.Н. Природная рента и охрана окружающей среды : учебн. пособие [для студентов вузов] / Н. Н. Лукьянчиков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 176 с. – (Серия Oikos).

5. Від становлення земельних відносин до комплексної механізації виробництва / [Зубець М. В., Власов В. І., Годунов І. М. та ін.] ; під ред. М. В. Зубець. – К. : Аграрна наука, 2005. – 280 с. – (Сільське господарство України – від минулого до сьогодення : у 4 т. Т. 2).

6. Добряк Д. С. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах / Д. С. Добряк, Д. І. Бабміндра. – К. : Урожай, 2006. – 336 с.

7. Охорона та раціональне використання природних ресурсів і рекультивація земель : навч. посіб. / [П. П. Надточій, Т. М. Мислива, В. В. Морозов та ін.] ; за заг. ред. П. П. Надточія, Т. М. Мисливої. – Житомир : Держ. агроекологічний ун-т, 2007. – 420 с.

8. Будзяк О. С. Перспективи екологобезпечного землекористування в світі / О. С. Будзяк // Суспільно-географічні проблеми розвитку продуктивних сил України : V Міжнар. наук. конф., 21–23 жовт. 2010 р. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2010. – С. 110–111.

9. FAO: Statistics : статистичний щорічник ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.faostat.fao.org.

10. Милованов Є. В. Особливості розвитку міжнародного ринку органічних продуктів / Є. В. Милованов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/.../5_1.htm.

11. Власов В. І. Використання земельних ресурсів у країнах – основних виробниках сільськогосподарської продукції / В. І. Власов // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 153–154.

12. Новоторов О. С. Економіка землегосподарювання: теорія, методологія : [монографія] / О. С. Новоторов. – К. : ТОВ "ДКС центр", 2009. – 628 с.

13. Екологічний потенціал наземних екосистем / [за ред. М.А. Голубця]. – Львів : Вид-во Поллі, 2003. – 180 с.

14. Варавва Г. Велика епоха. Модифіковані продукти – порятунок від голоду чи свідоме вбивство / Ганна Варавва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epochtimes.com.ua.

15. http: // translate.googleuser content.com.

16. World Health Organization. Global and regional food consumption patterns and trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://translate.google.com.ua.

17. http://ur.wikipedia.org.

References

1. Land-tenure : is Ecological end economical problems, conflicts, planning :[textbook] / I. P. Solovi, O. T. Ivanishen, V. V. Lavni, Y. I. Turshin, O. G. Shaskovski. - Lviv : Playbill, 2005. - 400 p.

2. Tretyak of A. M. is the Landed resources of Ukraine and their use / of A. M. Tretyak, D. I. Babmindra. - K. : of LTD. "QZRY", 2003. - 143 p.

3. Budzyak O.S. Modern problems of land-tenure / of O. S. Budzyak // Region-2010: strategy of optimal development: of international conference, 4-5 sheet. in 2010 is Kharkiv : HENNA, 2010. - P. 22-24.

4. Lykyanshukov N.N. Natural rent of conservan cyenvironment : [textbook] / N.N. Lykyanshukov - M. : YNIT-DANA, 2004. - 176 p.

5. From becoming of the landed attitudes toward complex mechanization of production / [Indent of M. V., Vlasov V., Gudunuv I. M. and other] ; under red. M. V. Indent. - K. : Agrarian science, 2005. - 280 p.

6. The good-natured is Ecological end economical principles of reformation of land-tenure in the market conditions / of D.S. Dobryak, D.I. Babmindra. - K. : Harvest, 2006. - 336 p.

7. Guard and rational use of natural resources and recultivation of earth : of [textbook] / for red P.P. Nadtoshi, T. M. Musluvuvov . – K: Agrar unsver, 2007. - 420 p.

8. Budzyak O. S. Prospects of ecologically and safely land-tenure in the world / O. S. Budzyak // Publicly-geographical problems of development of productive forces of Ukraine : V of international conference, 21-23 oct. in 2010 - K. : KNU to the name of Taras Shevchenko, 2010. - P. 110-111.

9. FAO: Statistics / Statistical annual of FAO // [Electronic resource]. it is access Mode : of http : // www.faostat.fao.org.

10. Mulovanov E. V. Features of international market of organic foods / of E. V. Mulovanov // development [Electronic resource]. it is access Mode : of www.nbuv.gov.ua/portal/.../5 1.htm.

11. Vlasov V. I. is the Use of the landed resources in countries - basic producers of agricultural produce / of V. I. Vlasov // Economy of APC. - 2007. - № 4. - P.11

12. Novatorov O. S. Economy earth to manage : theory, methodology :[monograph] / O. S. Novatorov. - K. : of LTD. "DKS center", 2009. - 628 p.

13. Ecological potential of surface ecosystems [for red. M.A. Golubshya].- Lviv: publishing House of Polly, 2003.-180 p.

14. Hanna Varavva. The modified foods are a rescue from hunger or conscious murder / Hanna Varavva // [Electronic resource]. it is access Mode : of http: // www.epochtimes.com.ua.

15. [Electronic resource]. it is access Mode : of http: // translate googleuser content.com.

16. World Health Organization. Global of and regional food consumption patterns and trends //[Electronic resource]. it is access Mode : of http: // translate.google.com.ua.

17. [Electronic resource]. it is access Mode : of http: // ur.wikipedia.org.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 332.3

В.М. БУДЗЯК
Національний університет біоресурсів та природокористування України

НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ

В статті визначено напрями несільськогосподарського землекористування. Встановлено переваги та недоліки кожного із напрямів несільськогосподарського землекористування та обґрунтовано перспективні шляхи щодо їх запровадження.

Ключові слова: несільськогосподарське землекористування, управління землекористуванням, ефективне землекористування.

V. M. BUDZAYK
National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DIRECTIONS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF NONFARM LAND-TENURE

Directions of nonfarm land-tenure were determined in the article. Advantages and defects of each of directions of nonfarm land-tenure were set and perspective ways to their input were analysed in the article.

It is advisable to create such conditions non-agricultural land use, which would not violate the diverse interests of the stakeholders and land users. The land use is not allowed which would create any inconveniences and obstacles for the landholder or landowner of the adjacent neighbouring land uses and land ownership. You should pick up a good distance from the border of the land for the establishment of production-economic or even natural objects. Violation of this rule shall lead to the complete elimination of the corresponding object or change its functionality.

Key words: nonfarm land-tenure, management, effective land-tenure, land-tenure.

Вступ

Нині назріла проблема розробки не лише теоретичних, але й практичних засад сталого землекористування. При цьому слід враховувати пріоритетність загальнодержавних та регіональних напрямів використання земель несільськогосподарського призначення, а також інтереси численних землевласників та землекористувачів, насамперед в питаннях реалізації права володіння та права користування землями. Допомогти в цьому зможе формування системи ефективного несільськогосподарського землекористування.

Постановка проблеми

Сьогодні домінує думка про те, що для несільськогосподарських потреб необхідно виділяти мінімальну кількість земель. Більше того на вже виділених під несільськогосподарське землекористування землях необхідно здійснювати заходи щодо ущільнення розміщених виробничих та інфраструктурних об'єктів. Такий підхід дозволить, принаймні, підвищити ефективність землекористування. Втім економія земель не завжди свідчить про їх ефективне використання. Наразі така економія земель свідчить про відсутність будь-якого господарського використання власне земель. В першу чергу, це стосується земель промисловості. Запобігти цьому можна за умов планування несільськогосподарського землекористування, тобто за умов ефективного управління використанням несільськогосподарським землекористуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Більшість наукових праць в сфері землекористування стосуються питань ефективного використання земель сільськогосподарського призначення. Натомість практично не досліджуються питання ефективного використання земель несільськогосподарського призначення. Проблеми управління несільськогосподарським землекористуванням ще менш досліджені. Здебільшого управління розглядається через планування землекористування, зокрема у працях Соловій І.П. [1]. Система несільськогосподарського землекористування розглядається в загальній системі управління природних ресурсів в працях Данилишина Б.М. і Хвесика М.А. При цьому окремі автори, такі як Царенко О.М. надають перевагу фінансово-економічній складовій ефективного використання земель [2].

Метою статті є обґрунтування найбільш перспективних напрямів ефективного управління несільськогосподарським землекористуванням.

Виклад основного матеріалу досліджень

Важливими аспектами управління використанням земель несільськогосподарського призначення є порядок встановлення і зміни меж та цільового призначення власне земель. Крім цього необхідно здійснювати оптимальне планування землекористуванням і охороною земель, у тому числі і за допомогою відповідного районування та зонування відповідних територій. Дане планування слід здійснювати на відповідних рівнях і насамперед на регіональному рівні.

Перспективною є розробка засад природно-несільськогосподарського районування. Це значно допомогло б із охороною земель несільськогосподарського призначення. Також не менш важливим елементом ефективного управління несільськогосподарським землекористуванням залишається система землеустрою, тобто раціональна організація несільськогосподарських землекористувань.

Основними завданнями такої організації в несільськогосподарському землекористуванні повинні стати: визначення режиму використання несільськогосподарських землекористувань; обґрунтування напрямів ефективного використання та відтворення промислових і виробничих зон та територій; встановлення умов покомпонентного використання земель; визначення критеріїв щодо встановлення та

функціонування буферних або охоронних зон між несільськогосподарським та сільськогосподарським землекористуванням; визначення чітких обмежень у несільськогосподарському землекористуванні тощо.

Система ефективного управління несільськогосподарським землекористуванням повинна базуватися не лише на заходах щодо збереження та охорони земель, але й на попередженні їх подальшого виснаження. Навіть найбільш ефективна рекультивація та реабілітація земель не здатні забезпечити повне їх відновлення. Це пов'язано насамперед із всезростаючим негативним антропогенним навантаженням, а також із подальшим розширенням несільськогосподарського землекористування.

Зростання кількості та небезпечності нових способів та напрямів використання земель веде не тільки до їх повного виснаження та втрати природних властивостей, але й збільшує загрозу для ще відносно якісних в екологічному та соціально-економічному плані земель у тому числі і для земель сільськогосподарського призначення.

З іншого боку, здійснюється перехід до більш природних та екологічно чистих способів використання земель сільськогосподарського призначення а значить потрібно переходити і на аналогічні способи і напрями використання земель несільськогосподарського призначення. Цей процес звичайно є набагато складнішим та тривалішим, оскільки в самій природі несільськогосподарського землекористування, за невеликим виключенням (землі природоохоронного, рекреаційного, оздоровчого, лісового призначення тощо) закладено екологічно небезпечне та економічно нестійке, тобто протиприродне використання. Це дасть поштовх до розвитку нових екологічно безпечних та соціально значимих напрямів використання земель.

Такі організаційні зміни можуть реалізовуватися лише спільними (державно-приватними) зусиллями. Необхідно вибудовувати і відповідну систему управління використанням земельних та інших природних ресурсів [3, 4]. Держава в силу не лише фінансових обмежених можливостей, але й в силу не можливості вибору правильних (найбільш оптимальних) напрямів несільськогосподарського землекористування повинна більш активно залучати інших і не лише крупних землекористувачів до побудови відповідної системи управління.

Власне тому видається за доцільне вибудовувати достатньо гнучку та мобільну систему управління несільськогосподарським землекористування. Обов'язковим жорстким елементом цієї системи управління повинно стати з одного боку стимулювання до раціонального використання земель несільськогосподарського призначення, а з іншого – покарання за нераціональне землекористування. Для цього доцільно вибудувати відповідну систему контролю та моніторингу за станом земель та за напрямами їх використання.

Відповідно на землекористувачів і на землевласників слід накладати відповідні обов'язкові до виконання напрями щодо раціонального використання земель несільськогосподарського призначення. До їх числа можна віднести: комплексна рекультивація та реабілітація земель; дотримання встановлених обмежень в землекористуванні; здійснення протидеградаційної організації виробництва; використання найбільш екологічно безпечних способів землекористування; запровадження упереджувальних заходів щодо збереження якісних характеристик земель; оптимізація техногенного та антропогенного навантаження на земельні ресурси.

Перед початком або перед розширенням несільськогосподарського землекористування необхідно здійснювати еколого-економічну оцінку щодо його доцільності [5]. Слід по можливості обмежити використання нових несільськогосподарських і тим більше сільськогосподарських землекористувань, особливо це стосується земель промисловості. При цьому часто зустрічається наднормативне використання даних земель.

Тому потрібно узгодити існуючі нормативи щодо раціонального використання земель сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення. Основним критеріям такого узгодження повинно стати не стільки визначення ступеня придатності земель до їх відповідного цільового використання, скільки ступінь їх природності, тобто здатності до виконання та реалізації ними закладених функцій та можливостей.

Повнота виконання даних функцій, а також їх початковий природний стан і має служити відповідним орієнтиром щодо їх раціонального використання. При цьому слід уникати багаторазовості зміни як цільового призначення земель, так і напрямів їх функціонального використання. Така зміна крім іншого ускладнює і власне ефективність несільськогосподарського управління. Також по-можливості слід уникати і одночасного багаторазового використання зазначених земель.

Попереджувальні заходи щодо несільськогосподарського землекористування повинні здійснюватися в трьох основних напрямах. Перший напрям пов'язаний із запобіганням шкоди земельним та іншим природним ресурсам, а також природним об'єктам. Другий напрям – це запобігання різноманітним видам забруднення та накопиченню шкідливих речовин у земельних ресурсах. І нарешті третій напрям пов'язаний із запобіганням втрати земельних та інших видів природних ресурсів.

З цією метою необхідно запроваджувати два основні механізми: це механізм відтворення земель та механізм їх збереження. При механізмі відтворення земель обов'язковим є припинення тих видів виробничо-економічної діяльності на землях, які і привели до їх деградації або виснаження, а для механізму збереження земель слід обов'язково дотримуватись встановлених обмежень у землекористуванні.

Важливо також не порушувати права землекористувачів та землевласників сусідніх територій та землекористувань. В першу чергу, це стосується прав на ведення раціонального несільськогосподарського або сільськогосподарського землекористування. У випадку порушення даних прав пропонується не обмежуватися лише відповідним економічним відшкодуванням, але й накладати на землекористувачів

порушників навіть державної форми власності додаткові обмеження а в окремих випадах припиняти право на ведення відповідної діяльності з передачею цього права, звичайно, на конкурсних умовах іншим більш раціональним землекористувачам.

Часто існуючі так звані буферні (охоронні, санітарні тощо) території навколо несільськогосподарських землекористувань не виконують свого призначення. Причини тут різні, у тому числі і об'єктивні. До їх числа можна віднести такі: не достатньо обґрунтований режим їх використання; не достатні площі та межі власне територій (зон); не визначеність їх в натурі (на місцевості); не повне врахування режиму використання земель навколо яких і створюються дані зони та його змін тощо.

До того ж правові та організаційні аспекти щодо функціонування та становлення даних територій (зон) формувались без встановлення єдиних критеріїв і для вирішення переважно виробничих та технічних проблем використання земель несільськогосподарського призначення. У зв'язку з цим необхідно розробити єдиний нормативно-правовий акт щодо регламентації створення буферних територій, а також розробити відповідні правила щодо додержання екологічних та санітарно-гігієнічних вимог в процесі несільськогосподарського землекористування.

Сьогодні дуже часто здійснюється необґрунтоване вилучення земель запасу та земель сільськогосподарського призначення для несільськогосподарського використання. Запобігти цьому можна кількома шляхами. Перший шлях пов'язаний із розробкою чітких критеріїв щодо вибору земель під відповідне несільськогосподарське використання. Другий пов'язаний із встановлення чіткого переліку заборонених територій для відповідного не сільськогосподарського призначення земель. Третій – це визначення територій, де доцільне лише сільськогосподарське використання земель. Четвертий включає встановлення способів відповідного раціонального несільськогосподарського використання.

При цьому особливу увагу потрібно приділити збереженню якісних ґрунтів на несільськогосподарських землях. Власне у такий спосіб формуватиметься додатковий резерв ґрунтів для сільськогосподарського землекористування. Це пов'язано з тим, що багато з існуючих нині земель сільськогосподарського призначення давно вже втратили свої природні властивості і їх практично не можливо повернути у попередній природний стан. І, навпаки, серед земель несільськогосподарського і навіть промислового призначення і досі зустрічають землі з достатньо якісними для використання в сільськогосподарських цілях, наприклад для вирощування сільськогосподарських культур, ґрунтами. Інвентаризація такого роду земель та зміна їх призначення дозволила б принести не лише економічний ефект, але сприяла б покращенню екологічної ситуації в окремих регіонах. Особливо багато таких земель у східних регіонах України. При цьому перерозподіл даних двох груп земель (земель сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення) може бути як двостороннім (східні регіони), так і одностороннім (центральні регіони).

Оцінку площ зазначених земель серед земель сільськогосподарського призначення слід здійснювати з врахуванням площ повністю деградованих земель та земель з крутизною схилів більше 5^0. Натомість серед земель несільськогосподарського призначення доцільно визначити землі безпосередньо не задіяні в промислове виробництво та які віддалені від джерел забруднення на достатньо безпечній відстані. Джерела забруднення земель як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення слід оцінювати через антропогенну складову у відповідних деградаційних процесах, наприклад у процесі підтоплення, заболочування, засолення тощо. В цьому плані необхідно розробляти заходи щодо захисту земель та щодо їх класифікації за ймовірністю втрати своїх природних властивостей.

При управлінні несільськогосподарським землекористування важливо враховувати та оцінювати інтенсивність такого землекористування. Якщо стосовно інтенсивності землекористування сьогодні існують певні розробки, то щодо перервності їх практично немає. Можна прослідкувати залежність: чим більша інтенсивність несільськогосподарського землекористування, тим більшою має бути і його перервність, тобто значне зменшення або й повне призупинення землекористування певного напряму.

Значна тривалість таких періодів з часом повинна сприяти повному переходу певного виду несільськогосподарського землекористування на інший вид несільськогосподарського землекористування. Найбільше потребують такої перервності землі промислового призначення. Власне тому перехід на альтернативне менш інтенсивне несільськогосподарське землекористування сприятиме оптимізації процесу землекористування та навіть оптимізації несільськогосподарських землекористувань.

Інтенсивність землекористування нині переважно оцінюється через інтенсивність антропогенного або техногенного навантаження на земельні ресурси, а тому практично не здійснюється класифікація рівнів інтенсивності для тих чи інших типів несільськогосподарського землекористування, наприклад для промислового, транспортного, енергетичного тощо. Дані класифікації значною мірою покращили б як стан самих земель, так і підвищили б ефективність управління несільськогосподарським землекористуванням.

Загалом систему управління землекористуванням слід розглядати з двох позицій: через її ефективність і через її оптимальність. Ефективність необхідно пов'язувати із дохідністю та прибутковістю відповідної форми землекористування та землевласності або ж через оцінку ефективності роботи суб'єктів землекористування (землевласників та землекористувачів), а також з екологічною безпекою власне землекористування.

У той час як оптимальність землекористування слід пов'язувати із сприятливими розмірами та конфігурацією землекористувань і землеволодінь або ж із вибором найбільш результативних напрямів землекористування, а також з рівнем його екологічності. При цьому оптимальними повинні бути не лише землекористування на відповідній території, але й природно-оптимальними самі території на яких створенні дані землекористування, йдеться про території, які знаходяться в межах природно сформованих ландшафтів

та екосистем.

Також слід збалансовувати відповідні економічні та екологічні заходи в несільськогосподарському землекористуванні. Домінування однієї із цих груп заходів може бути лише тимчасовим для досягнення відповідного економічного чи екологічного ефекту. В інших випадках повинен підтримуватися стійкий баланс та рівновага даних заходів, тобто на кожен економічних захід повинен бути відповідний екологічний захід.

Випадки домінування однієї групи заходів над іншим слід допускати лише при передкризовому або кризовому становищі, з одного боку, землевласників або землекористувачів, а з іншого – земель відповідних категорій та відповідного функціонального використання. При цьому важливо дотримуватися відповідної адекватності та рівноцінності екологічних та економічних заходів. В даному випадку адекватність передбачає як кількісну, так і якісну складову. Оцінку кількісної складової доцільно здійснювати через визначення дохідної та витратної складової даного заходу. В той час як оцінку якісної складової відповідного заходу бажано б здійснювати через рівень його комплексності та повноти (завершеності). Об'єктивність оцінки як кількісної, так і якісної складових економічних та екологічних заходів несільськогосподарського землекористування дозволить забезпечити досягнення не лише поточних цілей і завдань в землекористуванні, але сприятиме визначенню основних перспективних напрямів землекористування.

Крім цього екологічні та економічні заходи несільськогосподарського землекористування повинні враховувати ступінь існуючих на даній території відповідних екологічних та економічних чинників. Досягти балансу даних груп чинників практично не можливо, але певні кроки в цьому напрямі все ж таки потрібно здійснювати. Насамперед необхідно виявити який характер носять ті чи інші чинники, наприклад локальний, регіональний чи глобальний. Після цього слід вибудовувати на відповідному рівні (національному, регіональному чи місцевому) відповідні упереджувальні або пом'якшуючі заходи.

Висновки

Таким чином, доцільно створювати такі умови несільськогосподарського землекористування, які б не порушували різноманітні інтереси землекористувачів та землевласників. Особливо значимими є інтереси землевласників. Йдеться, насамперед, про встановлення, по-перше, режиму землекористування окремо для землевласників і землекористувачів, а, по-друге, визначення особливостей землекористування на примежовій території.

Тобто не допускається таке землекористування яке б сприяло встановленню будь-яких незручностей та перешкод для землекористувача чи землевласника із сусідніх землекористувань та сусідніх землеволодінь. При цьому слід підбирати вдалу відстань від межі землекористувань для встановлення виробничо-економічних чи навіть природних об'єктів. Порушення цього правила має вести до повної ліквідації відповідного об'єкта або до зміни його функціонального призначення.

Література

1. Соловій І.П. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування : [навч. посіб.] / І.П. Соловій, О.Т. Іванишин, В.А. Лавний, Ю.І. Турчин, О.Г. Часковський. – Л. : Афіша, 2005. – 399 с.

2. Царенко О.М. Фінансово-економічний механізм землекористування Царенко / О.М. Царенко, А.В. Чупіс // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2001. – № 1. – С. 14–17.

3. Хвесик М.А. Інституціональне забезпечення землекористування: теорія і практика : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2006. – 260 с.

4. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформації / за ред. Б.М. Данилишина. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2006. – 734 с.

5. Савченко В.Д. Організація і ефективність використання землі в умовах трансформації форм господарювання / В.Д. Савченко, П.Ф. Цигікал // Вісник ХНАУ. – 2002. – № 7. – С. 35–43.

References

1. Solovi I. P Land-tenure : is Ecological end economical problems, conflicts, planning :[textbook] / I. P. Solovi, O. T. Ivanishen, V. V. Lavni, Y. I. Turshin, O. G. Shaskovski. - Lviv : Playbill, 2005. - 400 p.

2. Tsarenko O.M. Financial and economic mechanism of land-tenure / Tsarenko O.M., Shypis A. B. // Announcer of the Sumy state agrarian university. are Series "Finances and credit". - 2001. - № 1. - P. 14-17.

3. Shesuk M.A. The institutional providing of land-tenure : is a theory and practice :[monograph] / Shesuk M.A M.A., Golyan B.A. - K.: NAU, 2006. - 260 p.

4. A Naturally-resource sphere of Ukraine : of problem of steady development and transformation / is after red. B.M. Danulushn, - K.: JSC of "Nishlava", 2006. - 734 p.

5. Savshenco B.D. Organization and efficiency of the use of earth are in the conditions of transformation of forms of menage / B.D. Savshenco, P.F. Shugikal. – Sh: SHNAY, 2002. - № 7. - P. 35-43

Рецензія/Peer review : 4.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 339.92/334.78

С.І. КОВАЛЕНКО
Одеська національна морська академія

ЕФЕКТ МЕРЕЖЕВОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми формування нових форм мережевої промислової інтеграції у світлі постіндустріальної парадигми регіонального розвитку периферійних територій та ефекти, які генеруються транскордонними кластерами, які є агентами росту конкурентоспроможності в умовах розвитку технологічного укладу та інтеграції України в європейський економічний простір.

Ключові слова: єврорегіон, квазіінтеграція, підприємницькі мережі, транскордонний ринок, кластер, конкурентоспроможність, синергетичний ефект.

S.I. KOVALENKO
Odessa National Maritime Academy

EFFECT NETWORK INDUSTRIAL INTEGRATION IN INCREASING COMPETITIVENESS BORDER REGIONS OF UKRAINE

Abstract - The article deals with the problem of the formation of new forms of networked industrial integration in light of post-industrial paradigm of development of peripheral areas and the effects generated by cross-border clusters, which are the agents of growth competitiveness in the emerging technological structure and the integration of Ukraine into the European economic area. Network resources are becoming a new source of competitiveness advantages territory and essentially change not only the system of factors accommodation, but also the structure of the economic space. Rightly, that in the conditions of global instability competitive factor is not so much the dynamics of production and the availability of natural resources as a responsible global challenges spatial concentration of economic activity.

Keywords: Euroregion, integration, business networks, cross-border market, cluster, competitiveness, synergistic effect.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобальної нестабільності, фактором економічної безпеки і конкурентоспроможності виступає не стільки динаміка обсягу виробництва і наявність природних ресурсів, скільки відповідальна глобальним викликам територіальна концентрація економічної діяльності.

У сучасній постіндустріальній парадигмі регіонального розвитку суттєво трансформується пріоритет основних факторів розміщення, що міняє функції території: з фізичного базису – місця розміщення матеріальних (ресурсних) факторів виробництва – вона все більше перетворюється на просторове середовище для розвитку людського капіталу, інновацій та забезпечення саморозвитку регіону.

Останнім часом в Україні суттєво зріс інтерес до дослідження процесів управління соціально-економічним розвитком прикордонних регіонів і територій. Це пов'язано, насамперед, з євроінтеграційними устремліннями нашої країни, практичним результатом яких є участь України у єврорегіонах і Угода про асоціацію Україна – ЄС, а також постановкою на державному рівні питання про підвищення конкурентоспроможності української економіки на основі диференціації регіональної економічної політики. При цьому одним з найважливіших завдань є розробка науково-методичних основ і інструментарію регіональної політики підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів і територій у контексті євроінтеграції України. На даний час дуже актуальною є розробка концепцій стратегічного розвитку прикордонних регіонів України на основі мережевих форм промислової інтеграції.

Транскордонне співробітництво стає визначальним фактором поглиблення європейської інтеграції в умовах, коли в політичному і науковому дискурсі трансформується зміст поняття «кордон» від «лінії розділу» до «фактору контакту», який «швидше вже не лінія, а функціональний простір», де стикаються «різні суспільства і колективи».

Прийняття «Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями» створило правову базу для реалізації механізму транскордонного співробітництва, який активно використовується як в рамках ЄС для «стирання» кордонів між європейськими регіонами і вирішення проблем їх вирівнювання, так і за межами Співтовариств в контексті реалізації стратегії розширення. Таким чином, транскордонне співробітництво стає потужним фактором європейського інтеграційного процесу, сприяючи поглибленню інтеграції всередині Співтовариств та розвитку тісного співробітництва з одночасним дозволом існуючих протиріч між прикордонними регіонами. Прикордонні регіони в силу своїх економіко-географічних, соціально-економічних і структурних особливостей, характеризуються двоякістю функцій. З одного боку, вони служать своєрідним майданчиком, де безпосередньо опрацьовуються інструменти і форми взаємодії національної та світової економіки. З іншого боку, стан і структура економіки прикордонних регіонів, у силу їх більшої схильності до впливу зовнішніх факторів і меншої інертності виступають якимись індикаторами ефективності використання інструментів державної регіональної політики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років засвідчує широкий інтерес до проблем конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Відповідна тематика знайшла широке відображення у роботах багатьох вітчизняних вчених: М. Долішнього, В. Гейця, Ю. Макогона, С. Максименко, П.

Бєлєнького, С. Писаренко, Н. Мікули та ін., їхні наукові розробки пов'язані з вивченням просторового розвитку та співробітництва прикордонних регіонів у межах функціонування ЄС та використання відповідного досвіду для України.

Сучасна концепція інноваційного розвитку розроблялася протягом століття А. Маршаллом, М. Портером, Р. Нельсоном та іншими. Вона базується на визначенні пріоритетів та ефективніших інструментів конкурентоспроможності. Важливо усвідомлювати і те, що різниця в регіональних можливостях і потенціалі може розглядатися не як негативне явище, а як чинник, що стимулює розвиток транскордонних територій. Кластери як форма організації виробництва, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіонів, привернули до себе увагу вчених у 80—90 рр. XX століття. Можливість використання ринкових інструментів у процесі кластеризації висвітлено у працях М. Портера, Г. Дж. Болта, І. Толенадо, П. Дойла, Ф. Котлера, Г. Лайса, Ж.-Ж. Ламбена, Е. Тоффлера та ін. Досвід розвитку провідних країн світу засвідчує, що підвищення конкурентоспроможності економіки можливо досягти лише шляхом переходу до інноваційної моделі розвитку, кінцева мета впровадження якої полягає в підвищенні добробуту громадян за рахунок прискорення економічного росту.

Майкл Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» приходить до наступного висновку: «...при розробці інвестиційної політики перехідні економіки мають прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей». Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером.

Проблемні питання запровадження кластерної стратегії розглядались у працях таких українських вчених, як М. Войнаренко [1], В. Захарченко [2], В. Осипов [3], О. Крайнік, М. Міхєєв, С. Соколенко та ін. Однак переваги та можливості використання кластерного підходу для підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів України залишаються висвітленими недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування теорії та методології регіональної науки тісно пов'язане зі становленням постіндустріальної парадигми у розвитку всіх сторін життя в регіоні, включаючи як економічні, так і соціальні аспекти. Однією з актуальних тенденцій розвитку сучасного суспільства є зростання ролі мережевих комунікацій. Мережеві ресурси стають новим джерелом конкурентних переваг території та по суті змінюють не тільки систему факторів розміщення, а й структуру самого економічного простору. Багато в чому розвитку мережевої структури економічного простору, зміцненню його єдності і цілісності сприяє впровадження кластерної форми організації бізнесу. Світовий досвід розвинених країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність виникнення різного виду кластерів.

Метою статі є обґрунтування теоретико-методологічних підходів до визначення ефекту мережевих кластерів як інноваційних форм промислової квазіінтеграції як ринкового інституту просторового розвитку економіки прикордонних регіонів України в напрямку зростання їх конкурентоспроможності в умовах розвитку нового технологічного укладу і розширення ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конкурентоспроможністю території розуміється її здатність досягати високий і постійно зростаючий рівень життя за рахунок підвищення продуктивності праці й ефективного використання капіталу. Конкурентоспроможні регіони використовують можливості для входження в глобальний ринок, стаючи його значущими вузлами в системі товарних, фінансових, технологічних та культурних обмінів. Закріплення регіонів у глобальній системі обмінів дозволяє країні отримати конкурентоспроможні позиції в світі і зміцнити свій економічний статус. В даний час в глобальному економічному розвитку можна виділити дві основні моделі економічної організації територій: вертикально-інтегрована (централізована) і мережева. Для вертикально-інтегрованих регіонів характерно домінування великих масових промислових виробництв. Домінуючі виробництва є головними роботодавцями, головним джерелом поповнення місцевого бюджету, основним фактором формування інфраструктурного господарства та фінансових потоків в регіоні. В вертикально-інтегрованих регіонах економічна міць визначається обсягами виробництва, а основний ресурс економіки полягає в виробничих фондах, їх концентрації в регіоні. Застосування вертикально-інтегрованої моделі організації територіального простору виправдано, оскільки обумовлено технологічною послідовністю виробництв. Разом з тим зосередження вертикально-інтегрованих компаній на певних ринках з переважно сировинної спеціалізацією ставить території в залежне становище в геоекономічної ієрархії. Функціонуючі центри компаній, розміщених в цих регіонах, як правило, стоять в початковій ланці в ланцюжку нагромадження вартості, а кінцеві ланки ланцюжка розташовуються поза даними регіонами чи за межами країни. Це і визначає специфічну систему основних транспортних шляхів: від сировинних зон до пунктів, звідки здійснюється експорт [4, с.162].

З одного боку, вертикально-інтегровані компанії є основними джерелами поповнення коштів до державного бюджету, з іншого – регіони, в яких вони сконцентровані, не відрізняються високою конкурентоспроможністю в світовій економіці. Вони не є також центрами створення нових технологій та інновацій. Інвестиції та кваліфіковані кадри, як показує світовий досвід, направляються насамперед не в регіони, а в науково-технологічні центри. В результаті, фінансові потоки і інновації в основному концентруються за межами регіонів чи країн, що мають економіку, переважно орієнтовану на розвиток сировинних галузей. Більш перспективною в сучасних умовах стає мережева модель організації

економічного простору країни. На цій моделі організовані ті регіони, які найбільш успішно включилися в систему глобальних обмінів товарами, фінансами, робочою силою, технологіями та інформацією. Вони являють собою мережу автономних, але в той же час взаємозамінних підприємств. Підприємства, що спеціалізуються на виготовленні того чи іншого продукту, сконцентровані на одній території, що пов'язує галузь з даним регіоном, але не веде до її централізації. Підприємства працюють один з одним на основі угод про співпрацю та субконтрактних відносинах. Частина підприємств виводять готову продукцію на ринок, всі інші виконують операції по замовленнях групи підприємств, що ініціювали дане виробництво. В цілому, всі підприємства, розташовані на певній території країни, утворюють мережу кооперації і взаємодії, або мережевий кластер.

У мережевих регіонах господарська влада не концентрується, а, навпаки, розподіляється. Економічна міць регіону визначається не обсягами виробництва, а мобілізаційним ресурсом всієї мережі, її загальним впливом на глобальні обміни. Замість жорсткої спеціалізації у вигляді моно профільності, властивої ієрархічно організованим централізованим регіонам, networks of place притаманна так звана гнучка спеціалізація, здатність до інновацій. Багато в чому ці якості мережевих регіонів базуються на прихованому знанні і міждисциплінарному обміні інформацією, характерних для виробничих мереж. Зібрані разом підприємства, що входять в мережу кооперації та взаємодії (нехай і заснованого на взаємній конкуренції), утворюють виробничий кластер. Економічний потенціал мережевого регіону визначається не обсягами виробництва, а мобілізаційним ресурсом всієї мережі, її впливом на глобальні обміни. На відміну від вертикально-інтегрованої моделі організації території, якій притаманна жорстка спеціалізація у вигляді монопрофільного, для мережевих регіонів характерні гнучка спеціалізація і здатність до інновацій, що і визначає їх конкурентоспроможність.

Фактори конкурентоспроможності можна розділити на дві категорії:

- базові – трудові, природні ресурси та інші традиційні фактори виробництва;
- спеціалізовані – кваліфікована робоча сила, нові технології, високотехнологічні виробництва.

Саме спеціалізовані чинники служать основою довгострокового конкурентної переваги мережевих регіонів, які на відміну від традиційних факторів можуть бути створені самими регіонами. Тому дуже важливим стає створення в регіонах умов для максимально ефективного використання факторів конкурентоспроможності, зокрема, спеціалізованих факторів виробництва.

У зверненні Європейської Комісії до ради 13 вересні 2006 року: «Бути частиною кластеру є важливою конкурентною перевагою бізнесу. Кластери допомагають заповнити прогалину між бізнесом, дослідженням і ресурсами, таким чином, швидше видаючи знання на ринок. Успішні кластери пропагують інтенсивну конкуренцію одночасно із співпрацею. Вони збільшують продуктивність, залучають інвестиції, пропагують дослідження, посилюють промислову базу, розробляють спеціальні продукти та послуги і стають базою розвитку навичок. Нове покоління програм європейської регіональної політики пропагує підхід, який базується на регіональних інноваційних кластерах, не тільки в розвинених містах, але також в бідніших сільських регіонах». Інтеграція передбачає становлення таких взаємовідносин між суб'єктами господарювання, які забезпечують довгострокове зближення генеральних цілей інтегруючої та інтегрованої сторін. Відносини чистої конкуренції при інтеграції замінюються одним з варіантів співпраці, спектр якого поширюється від слабкої взаємодії до прямого управління, коли ринкові відносини замінюються внутрішньофірмовими поставками. Це обумовлює різноманітність інтеграційних форм, відповідних різним ринковим ситуаціям і формують додаткові конкурентні переваги об'єднує суб'єктів господарювання.

У сучасній економічній теорії дихотомія «інтеграція – дезінтеграція» доповнюється ще однією категорією «квазіінтеграція», а дихотомія «фірма – ринок» розширена категорією «гібрид». Використовуючи критерій контролю над активами, квазіінтеграція можна визначити як процес встановлення контролю над поведінкою формально самостійних компаній за відсутності контролю над їх власністю. В даний час існують різні гібридні форми квазіінтеграція як об'єднання економічних суб'єктів з стійкими довгостроковими зв'язками між ними і делегуванням контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності: кластери, бізнес-асоціації, стратегічні альянси, різні network-об'єднання і т.д. Їх спільною рисою за визначенням є переважання не крупного, а середнього і дрібного бізнесу. Відмінною особливістю кластера як форми квазіінтеграція є його географічна локалізація, що відображає концентрацію на обмеженій території взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і обслуговуючих організацій, конкуруючих і при цьому ведуть спільну діяльність. Досліджуючи проблеми конкурентоспроможності, М. Портер вивів три головних переваги кластерів. По-перше, вони підвищують продуктивність, роблячи доступними спеціалізовані ресурси і праця, полегшуючи доступ до інформації, інститутам, суспільних благ. По-друге, кластери заохочують більш високі темпи виникнення нових бізнес-формувань через перетворення робітників діючих компаній в нових підприємців. По-третє, вони збільшують можливості фірм проводити інновації допомогою більш швидкою дифузії технологічних знань. Унікальна здатність кластерів прискорювати дифузію інновацій дозволяє визначати їх як інноваційно активну господарську агломерацію або простір високої інноваційної активності. Будь кластер являє собою мережеву структуру з ідеологією конкурентного співробітництва (або соконкуренції), при якій стимули до розвитку, породжувані конкуренцією між учасниками мережі, поєднуються з інтенсифікацією співробітництва у взаємовигідних напрямах. Саме соконкуренція замінює прямий економічний і адміністративний контроль, властивий холдинговим структурам. Підкреслюючи

мережеву природу кластерів, У. Пауелл і Л. Сміт-Дор сприймали їх як проекції виробничих мереж на територію (Networks of Place). Пояснюючи їх конкурентоспроможність як організаційну форму в економіці, вони підкреслювали, що кластер, як будь-яка мережа, може перевершити можливості ієрархій за рахунок гнучкості, передачі прихованого знання і динаміки співробітництва. Російські вчені П. Щедровицький та В. Княгинин також зробили висновок про мережевий ефекті кластерів, переваги яких полягають у кумулятивному ефекті мобілізації ресурсів мережі, коли регіон базування компаній додає до капіталу розміщених в ньому підприємств своєрідну «територіальну маржу». Кластерна концепція за час свого існування значно еволюціонувала. До позиціонуванню кластера як специфічного структурного елементу економіки додалося його розуміння як специфічного місцевого соціокультурного співтовариства, в якому склалися відносини співпраці і довіри. В будь-якій формі інтеграції виникає синергетичний ефект, що дає додаткові та конкурентні переваги через часткової заміни ринкових відносин стійкими зв'язками. Багато фахівців розглядають кластери як практично єдине реальне джерело інвестицій і інновацій. Кластери ж досі залишаються якоїсь теоретичної конструкцією, яка не має на практиці реально відчутних обрисів і позитивних екстерналій. Проте в довгостроковому майбутньому саме ці квазіінтеграційні форми стануть головною рушійною силою інноваційного розвитку.

З розвитком інтеграційних процесів в економіці, наростанням процесу глобалізації, зростанням конкуренції, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій національні економіки все більше починають носити інтернаціональний характер, все ясніше стає необхідність знаходити нові форми ефективної взаємодії між різними за розміром підприємствами, що дозволяють їм краще адаптуватися до вкрай нестійкою зовнішньому середовищі, стати більш конкурентоспроможними [5, с. 117]. Такою формою взаємодії можуть стати мережеві кластери, які одночасно є і новими суб'єктами нової економіки. Їх функціонування нерозривно пов'язане з глобальною мережею Інтернет. Застосування в своїй діяльності нових інформаційних технологій дозволяє знизити час на пошук, обробку та зберігання даних, на пошук нових джерел ресурсів і ринків збуту. Мережеві кластери дозволяють досягти цілей набагато швидше і ефективніше, ніж традиційні підприємства, тому є перспективною формою організації та взаємодії. Мережеві кластери – це сукупність самостійних підприємств великого, середнього та малого бізнесу, закладів вищої або спеціальної освіти, науково-дослідних інститутів, об'єднаних за допомогою глобальної мережі Інтернет, або за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку для досягнення певних цілей. У разі досягнення ефективності кооперації виникає синергетичний ефект – це взаємодія двох або більше факторів, що характеризується тим, що їх дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми. Цей ефект проявляється в зниженні інтегральних корпоративних витрат, що виникає за рахунок багатофункціонального використання ресурсів. Користь, отримана в результаті синергетичного ефекту, тобто від комбінування двох або більше елементів, збільшується таким чином, що продуктивність цієї комбінації вище, ніж сума її окремих елементів. Для досягнення синергетичного ефекту важливо, щоб продукція, що випускається підприємством, була максимально уніфікована. Уніфікація продукції означає, що її якість таке, що може використовуватися декількома підприємствами для виробництва своєї продукції. В реальності може існувати кілька підприємств однієї і тієї ж спеціалізації. Тоді між ними виникає конкурентна боротьба за ринки збуту і за фактори виробництва. Конкуренція змушує підприємства впроваджувати ресурсозберігаючі технології і знижувати ціни, що виявляється сприятливим для наступного ланцюжка підприємств. У підсумку увесь кластерний ланцюг випробовує синергетичний ефект.

Оцінка ефективності створення кластера проводиться з точки зору результативності створення власне кластерної форми організації бізнесу за кількісними та якісними показниками: число учасників кластера, тіснота і глибина взаємозв'язків між учасниками кластеру; конкурентоспроможність основної продукції кластера та ін.

З точки зору окремих господарюючих суб'єктів, що входять в кластер, оцінюються: зниження витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції; зниження трансакційних витрат; полегшення доступу до капіталу за рахунок утворення спільних економічних фондів в кластері та ін.

З точки зору регіонального соціально-економічного розвитку оцінюються: підвищення конкурентоспроможності економіки прикордонного регіону; темпи зростання експортного потенціалу кластера в порівнянні з темпами росту експортного потенціалу регіону в цілому; зміна вкладу підприємств кластера в додану вартість, створювану в регіоні; формування інвестиційної привабливості і розвиненою бізнес-середовища в регіоні; підвищення рівня і якості життя в регіоні та ін. При цьому оцінка ефективності ведеться в порівнянні двох варіантів розвитку соціально - економічної ситуації: за умови створення кластера і «без кластера».

Формування кластерів призводить до значного підвищення конкурентоздатності економіки регіону за рахунок кількох факторів.

По-перше, це зниження трансакційних витрат за рахунок більш ефективної реалізації довгострокових контрактів між промисловими підприємствами, фінансово-кредитними установами, організаціями торгівлі, науковими та інноваційними організаціями; централізації виконання ряду загальних функцій компаній-учасників кластера; впровадження загальнокластерної інформаційно-аналітичної системи, що прискорює інформаційний обмін між учасниками, як по вертикалі, так і по горизонталі.

По-друге, це можливість забезпечення конкурентних переваг за рахунок кращої якості і ціни продажу виробів; інноваційного потенціалу, достатності виробничих і збутових потужностей; наявності

довгострокової стратегії діяльності; оптимізації зовнішніх і внутрішніх кластерних зв'язків.

По-третє, це можливість використати потенціал взаємовигідних ділових довгострокових відносин; розвивати систему взаємних постачань усередині кластера, побудовану на принципах довіри; формувати загальну збутову мережу; здійснювати інтенсивний обмін інформаційними, фінансовими, кадровими, інноваційними ресурсами; знижувати ризики функціонування за рахунок зниження рівня рентабельності підприємств, що входять у кластер; слідувати пріоритетам внутрішньо кластерного планування і поставленим цілям та задачам; розвивати систему перехресного володіння акціями усередині кластеру.

По-четверте, це виграш, що базується на теорії виробничого і фінансового менеджменту і включає:

- економія за рахунок ефекту масштабу;
- ефективне використання природно-ресурсного потенціалу регіону;
- диверсифікованість, що забезпечує зниження ризиків;
- синергетичний ефект.

У нашому випадку на особливу увагу заслуговують транскордонні кластери, які охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав.

Ключовими завданнями мережевого кластера є: вихід на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією високої степені переробки; зміцнення наукового та технологічного лідерства; сприяння розвитку вітчизняної промисловості та реалізації національних проектів; зростання інноваційного потенціалу учасників кластера; диверсифікація видів діяльності і продукції; підвищення ефективності випуску нових конкурентоспроможних високотехнологічних видів продукції на базі використання синергетичного ефекту від створення кластера; розвиток нових форм організації бізнесу і створення нового ефективного інструменту економічного розвитку в умовах становлення «економіки знань» та ін. [6, с.10] Формування кластера призведе до зростання регіональної конкурентоспроможності периферійного регіону, підвищить його інвестиційну привабливість і позначить нову «точку зростання» на карті країни, втягне в свій розвиток значну частину території і населення регіону. Зниження загальних витрат і підвищення ефективності роботи учасників кластера можливо не тільки за рахунок стандартизації технічних вимог, але і зниження загальних витрат на маркетинг і збут продукції в рамках кластера. З'являється можливість здійснення великих інвестиційних проектів з розвитку виробництва. В кластері створюються умови конкуренції на рівні поставок комплектуючих виробів, що сприятиме зниженню цін та підвищенню конкурентоспроможності кінцевих виробів.

Попри розуміння переваг від участі в кластері з боку потенційних його учасників, на сьогодні існує гостра необхідність в розробці методичного підходу оцінки комплексоутворюючого ефекту, який створюється в рамках кластеру, на конкурентоспроможність регіону та держави у цілому. Проте загальноприйнятого методичного підходу до аналізу економічної ефективності кластеру та впливу його діяльності на економіку регіону на сьогодні немає. Як зазначає академік Геєць В.М., відсутні методологічні підходи до оцінки економічної ефективності кластерних утворень у різних галузях господарської діяльності, особливо для потенційного розвитку регіональних утворень як структурно цілісних і самобутніх територіально-адміністративних одиниць [7].

Широко розповсюдженим підходом до оцінки ефективності кластерів є застосування методики оцінки ефективності інвестиційного проекту, що обумовлено тим, що в сучасних умовах при створенні кластера відбуваються процеси інтеграції та кооперації економічних ресурсів його учасників при переважному збереженні статусу юридичних осіб організацій-учасників кластеру. Проте широкий спектр діяльності структур, які входять до кластеру, породжує перешкоди при обліку та оцінці результатів функціонування як кластеру в цілому, так і його учасників зокрема. У зв'язку з цим, існуючу методику оцінки ефективності інвестиційних проектів в цілому можна застосовувати тільки по відношенню до окремих учасників кластеру чи груп учасників, які реалізують інвестиційні проекти незалежно один від одного, але в рамках кластеру у напрямку його розвитку.

Таким чином, ми поділяємо думку Наумова В.А., що формування кластерного утворення не є інвестиційним проектом в традиційному розумінні. Це організаційно-правовий проект зі специфічним фінансово-господарським механізмом. На основі цього Наумов В.А. пропонує метод оцінки ефективності формування та функціонування кластерного утворення на основі узагальнених критеріїв, які включають до себе сукупність часткових показників, які достатньо повно розкривають сутність обраних критеріїв. Наумовим В.А. рекомендовано наступні критерії та сукупності показників.

1. Виробнича структура кластеру:

- виробництво окремих видів продукції (товарів та послуг) у вартісному (без урахування НДС та акцизів) чи в натуральному вираженні;
- продукція, яка виготовляється в рамках кластеру та йде на експорт, у вартісному чи в натуральному представленні по кожному окремому виду товарів та послуг;
- виробництво окремих видів продукції (товарів чи послуг) у відсотках від загального обсягу.

Ці показники характеризують обсяг виробництва кластеру та ступінь його орієнтації на випуск прогресивної, експорто-орієнтованої продукції світового рівня.

2. Ресурсний потенціал кластеру:

- природно-ресурсний потенціал (обсяг розвіданих природних ресурсів, що видобуваються, в поточних цінах);

- середньоспискова чисельність працюючих;
- середньорічна вартість основних виробничих фондів.

3. Інвестиційна діяльність:

- оборотні засоби;
- нематеріальні активи (без інтелектуальних інвестицій);
- інтелектуальні інвестиції (вкладення у підготовку кадрів, „ноу-хау", НДДКР) та інноваційний фонд (фінансування новітніх науково-технічних розробок та ризикових проектів);
- фінансові інвестиції.

4. Економічні показники кластеру:

- балансовий прибуток (приріст, збиток);
- виручка від реалізації продукції;
- рентабельність.

Проте дана методика, як і більшість існуючих, не дає змогу оцінити інтегральний та синергетичний ефект кластеризації для його учасників та регіону, в якому функціонує кластер.

Інший методичний підхід, запропонований Кисельовим А.М., пропонує в якості індикатора ефективності діяльності кластеру зміну торговельного балансу регіону – стабільне підвищення рівня експорту та заміщення імпорту. До показників ефективності кластерного проекту, що оцінюються, Кисельов А.М. відносить наступні:

- покращення основних показників виробничо-господарської діяльності (обсяг реалізації, рентабельність, фондовіддача та ін.) в основних підприємствах-учасниках кластеру (в динаміці і у порівнянні із середніми показниками по галузі);
- збільшення обсягу податкових надходжень;
- збільшення обсягу залучених інвестицій, в тому числі іноземних;
- збільшення кількості підприємств-учасників кластеру;
- збільшення долі малих та середніх підприємств, що беруть участь у кластері;
- збільшення кількості кваліфікованих робочих місць та ін.

Даний методичний підхід дає можливість оцінити динаміку розвитку кластеру в регіоні, проте не дає уявлення про те, які чинники обумовили цей розвиток. В той же час, для комплексної оцінки ефективності функціонування кластеру в регіоні важливим є встановити взаємозв'язок між економічним результатом функціонування кластеру та чинниками, які обумовили цей результат.

Відповідно до теорії регіональної експортної спеціалізації, розробленої у 80-х рр. XX ст. Армстронгом Х. та Тейлором Дж., темпи регіонального зростання прямо пропорційно залежать від динаміки експорту. Відповідно до цієї теорії зовнішній попит на експортну продукцію регіону являє собою функцію від ціни на експортні товари, норми прибутку та ціни товарів-субститутів на світових ринках, а також якості продукції та після продажного сервісу. Крім того, фактори, які визначають рівень виробничих витрат, серед яких витрати на заробітну плату, сировину, амортизаційні відрахування, рівень технологічного розвитку, операційні витрати, також впливають на позицію регіону на міжнародних ринках. Якщо вищезазначені чинники сприяють збільшенню обсягів регіонального експорту, то поступово зростає рівень валового регіонального прибутку та, відповідно, підвищується добробут місцевого населення.

Ключову роль експорту у забезпеченні конкурентоспроможності регіону відведено і в циклічній теорії кумулятивної конкурентоспроможності Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда. В даній теорії цикл зростання конкурентоспроможності регіону виглядає наступним чином: зростання обсягів ВРП – активізація інноваційної діяльності – підвищення рівня продуктивності праці – зменшення відносних витрат на заробітну плату – зниження собівартості експортної продукції – підвищення попиту на експортну продукцію (рис. 1).

Дані теорії підтверджені емпіричними дослідженнями факторів конкурентоспроможності регіонів країн ЄС рівня NUTS-2, проведеними Департаментом регіональної політики Європейської комісії.

Таким чином, індикатором рівня конкурентоспроможності регіону є ступінь реалізації його експортного потенціалу.

В рамках кластеру створюється додатковий економічний ефект, що посилює конкурентні переваги регіону. Підприємства, які входять до кластеру, отримують додатковий синергетичний ефект за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій та витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) та сфер діяльності (синергія планування та управління). Значення стратегії синергії полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств-учасників кластеру, ніж в ситуації, коли вони управляються окремо. Синергетичний ефект – зростання ефективності діяльності в результаті створення з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого позитивного системного ефекту (ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників об'єднання всередині інтегрованої системи перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо (автономно).

В результаті утворення кластеру досягається додатковий соціально-економічний ефект за рахунок групового розміщення виробничих та обслуговуючих підприємств у відповідності з їх транспортним та економіко-географічним положенням; сталості міжгалузевих зв'язків, що особливо актуально в умовах нестабільності на світових ринках в період криз; скорочення транспортних витрат; комплексного

використання усіх видів ресурсів. Формування кластеру відбувається, як правило, в умовах вже існуючої соціально-виробничої структури, тому наші дослідження будуть спрямовані на виявлення шляхів більш ефективного використання локальних резервів матеріальних, трудових, інноваційних ресурсів, більш доцільного використання міжгалузевих резервів комплексоутворення, вдосконалення механізму соціально-економічних зв'язків між елементами структури, між об'єктами виробничої та невиробничої сфер.

Інтегральний ефект перш за все створюється в результаті більш повного використання існуючих виробничих потужностей, транспортної інфраструктури, формування промислових зон, комплексного освоєння природних ресурсів та ін. Важливе значення має розвиток та вдосконалення соціальної інфраструктури, охорона та відновлення природних ресурсів.

На основі проведених у попередніх розділах досліджень, можна виокремити наступні основні економічні ефекти, які забезпечує підприємствам їх участь у кластері:

1) Ефект від спільного впровадження інновацій: найбільшої ефективності функціонування кластеру можливо досягнути лише за умови інноваційного та наукомісткого розвитку кластеру. Ми поділяємо думку к.е.н. Хасанова Р.Х. про те, що найбільш важливою перевагою кластеру є синергетичний ефект перетоку інновацій. Інноваційний синергізм є наслідком спільного використання виробничих потужностей, переносу витрат на НДДКР з одного продукту на інший, спільне використання високотехнологічного обладнання тощо. Обмін технологіями значно збільшує загальну конкурентоспроможність кластеру, так як нові ідеї, бізнес-процеси, технології стають в кластері доступними для усіх підприємств, які, в свою чергу, прагнуть впровадити та вдосконалити отримані знання, створюючи тим самим нові конкурентні переваги і відповідно підвищуючи конкурентоспроможність кластеру, регіону та держави у цілому.

2) Ефект від застосування аутсорсингу: передача підприємством на основі договору певних бізнес-процесів чи виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній галузі. Головним джерелом економії витрат за допомогою аутсорсингу є підвищення ефективності підприємства у цілому і поява можливості звільнити відповідні організаційні, фінансові та людські ресурси, щоб розвивати нові напрямки, або сконцентрувати зусилля на існуючих, які потребують підвищеної уваги. Слід зазначити, що основною відмінністю аутсорсингу від субконтрактації полягає в тому, що субконтрактація є складовою частиною аутсорсингу і охоплює лише виробничу і науково-виробничу сфери.

3) Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластеру: даний ефект в умовах підвищеної нестабільності та ризикованості зовнішнього середовища стає одним із основних ефектів, що досягаються в рамках кластеру. Підприємства кластеру проводять спільні заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку. Об'єднання витрат на заходи з мінімізації ризиків кожного окремого підприємства в рамках кластеру значно збільшує можливості реалізації заходів ризик-менеджменту.

4) Ефект від спільного використання інфраструктури: суттєвий фактор отримання економічного ефекту – вдосконалення економічних відносин між підприємствами-учасниками кластеру по лінії поглиблення виробничо-технологічної спеціалізації та кооперування, створення загальнокластерних обслуговуючих та допоміжних виробництв, об'єктів інфраструктури.

5) Ефект від зниження трансакційних витрат: в рамках кластеру формується спільна база знань та інформації внаслідок їх перетоку між підприємствами кластеру, що знижує специфічність того чи іншого ресурсу, а відповідно і трансакційні витрати. Крім того, в рамках кластеру знижуються витрати пошуку інформації, пошуку клієнтів, ведення перемовин тощо.

6) Ефект від формування єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку: функціонування в рамках кластеру забезпечує підприємствам скорочення витрат на іммобілізацію оборотних коштів на час находження їх в процесі доставки. Розмір цих витрат визначається як вартість товарної маси, а ефект – її скорочення внаслідок пришвидшення постачання вантажів.

В основу запропонованого в роботі методичного підходу оцінки економічного ефекту, що створюється в рамках кластеру, покладено методику визначення соціально-економічного ефекту формування морегосподарського комплексу, яка запропонована Дергачевим В.О., Домаскіной О.П., Моцаренко В.І., Тараканови М.Л. Під час розрахунку окремих економічних ефектів за основу було взято методичні підходи Харіва П.С. (інноваційна діяльність), Кугаєвського О.О. (використання єдиної товарно-розподільчої бази).

Аналіз показав, що найбільший економічний ефект забезпечено завдяки спільному впровадженню інновацій в кластері, а також спільному використанню інфраструктури та розподілу ризиків між учасниками кластеру. Повертаючись до циклічної теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону, дослідимо вплив кластеру на конкурентоспроможність регіону. Як видно з рис. 1 додаткові економічні ефекти, які створюються в рамках кластера, посилюють фактори підвищення конкурентоспроможності регіону. Ефект від спільного впровадження інновацій в рамках кластера сприяє активізації інноваційної діяльності в регіоні, що веде до підвищення продуктивності праці в регіоні.

Ефект від застосування в кластері аутсорсингу дозволяє скоротити витрати на заробітну плату робітників, які задіяні в сферах не пов'язаних з основною діяльністю підприємства. Ефекти від розподілу ризиків між учасниками кластеру, спільного використання інфраструктури, зниження трансакційних витрат обумовлюють зниження собівартості продукції підприємств, що входять в кластер, в тому числі експортної. Ефективному обслуговуванню підвищеного попиту на регіональний експорт сприяє формування в рамках кластера єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку, що, як зазначалося вище,

пришвидшує постачання вантажів.

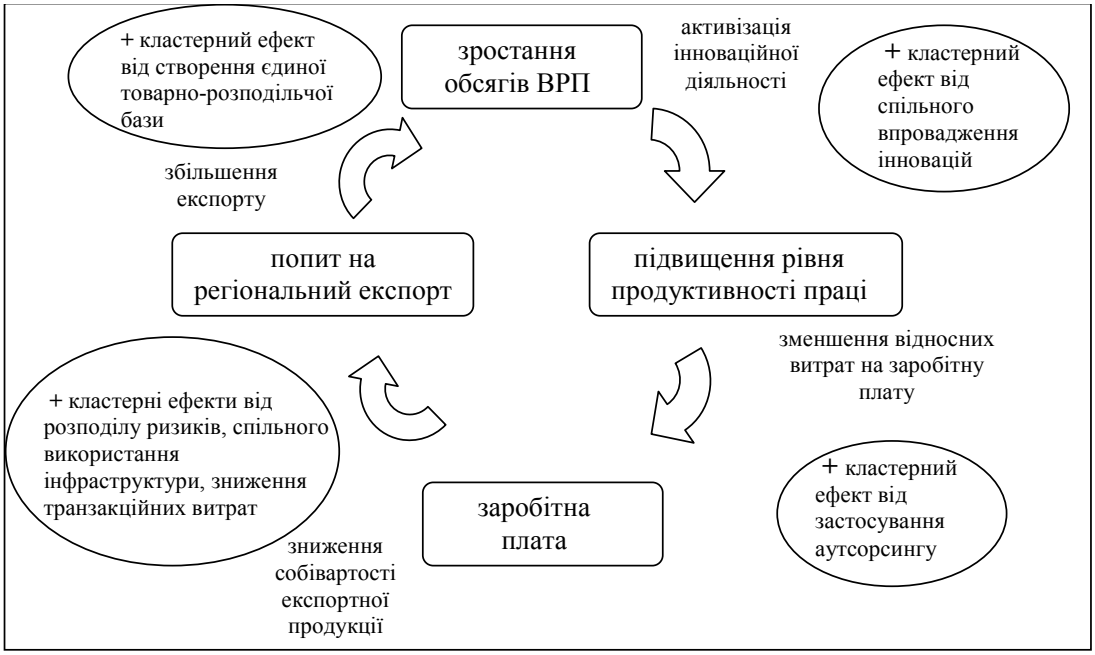


Рис. 1. Вплив кластерних ефектів на фактори підвищення конкурентоспроможності регіону

Транскордонному кластеру як новій формі просторової організації виробництва М. Портер віддає перевагу у забезпеченні конкурентоспроможності країни. Це пояснюється тим, що кластер дає можливість використовувати позитивні ефекти двох способів координації ринкової системи — внутрішньокорпоративної взаємодії та ринкового механізму — з метою інтенсифікації та підвищення ефективності дифузії нових знань та технологій. У межах кластеру інновації продукт діяльності кількох фірм або науково-дослідних центрів поширюється мережею технологічних взаємозв'язків у загальному регіональному економічному просторі. Крім того, диверсифікація джерел нових знань спрощує комбінацію факторів виробництва та активізує інноваційну діяльність. Таким чином, інноваційний кластер є не випадковою концентрацією різноманітних технологічних ідей, а впорядкованою системою дифузії нових знань і технологій. При цьому важливою передумовою трансформації винаходів у інновації (винаходи, що знайшли практичне застосування) є формування розгалуженої мережі сталих зв'язків між усіма учасниками кластера — так званих «технологічних мереж».

Можна виділити три позитивних ефекти розвитку кластерів:

- масштабу;
- спілловерний (поширення);
- синергетичний.

Ефект масштабу досягається при нарощенні обсягів виробництва та полягає у зниженні собівартості продукції за рахунок скорочення частки постійних витрат у її структурі. Спілловерний ефект відображає зниження питомих витрат підприємства у довгостроковій перспективі внаслідок диверсифікації діяльності та асортименту продукції та послуг у відповідності до специфіки споживацьких уподобань. Ефект синергії відображає формування додаткових конкурентних переваг учасників кластеру в результаті їх системної взаємодії. За взаємодії трьох ефектів (масштабу, поширення, синергії) навіть неприбуткові підприємства кластера мають змогу подолати нижній поріг рентабельності за рахунок підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

Інтенсивний розвиток транскордонних кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку транскордонних єврорегіонів, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм.

Актуальність розробки і реалізації науково обґрунтованої регіональної економічної політики стосовно прикордонних регіонів і територій України особливо очевидна в контексті процесів міждержавної економічної інтеграції. Як свідчить досвід країн, залучених до процесів міждержавної інтеграції, в цих умовах кардинальним чином змінюються статус і роль прикордонних регіонів у розвитку національної економіки. Останні втрачають свій «периферійний» статус і свої «бар'єрні» функції, виступаючи тепер не тільки в якості своєрідних транзитних коридорів для інновацій, товарів і послуг, але й у якості регіональних «полюсів» інтеграції та взаємодії світового і національного економічних просторів. У якості перспективних напрямків підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів України слід розглядати створення інноваційних транскордонних кластерів і промислових зон, торгово-логістичних центрів, практик спільної із закордонними партнерами реалізації проектів з формування промислових територіально-галузевих

виробничих систем для підвищення конкурентоспроможності підприємств, ефективного місцевого виробництва та залучення інвестиційних і фінансових ресурсів для розвитку інфраструктури регіону, підвищення енергоефективності економіки й поліпшення якості навколишнього природного середовища.

Висновки

1. Таким чином, у постіндустріальній економічній системі основним об'єктом господарського управління стають індустріальні підприємницькі мережі, які під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації приймають форму мережевих кластерів. Мережеві кластери є агентами технологічних змін, оскільки об'єднують організації з проведення науково-дослідних робіт, а також їх комерціалізації і впровадження у виробництво в рамках одного кластера.

2. Встановлено взаємозв'язок між ефектами кластеризації та факторами кумулятивного росту валового регіонального продукту, який є індикатором підвищення конкурентоспроможності регіону. Запропонований у даному дослідженні методичний підхід дозволяє комплексно оцінити ефективність функціонування кластерів в регіоні на основі ефектів, що створюються в рамках кластеру. Крім того, даний методичний підхід є універсальним, може бути застосований до будь-якого регіону та кластера, враховує додатковий синергетичний ефект, який досягається в кластері, є достатньо простим у застосуванні, зменшує час на проведення аналізу ефективності кластерів, що є особливо актуальним у мінливому зовнішньому середовищі.

3. У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів. Підтримка кластерних ініціатив є дієвим інструментом стимулювання економічного розвитку депресивних транскордонних регіонів, а також прискорення інноваційного зростання як у високотехнологічних, так і традиційних секторах економічної діяльності. Позитивними ефектами формування транскордонних кластерів є розвиток кооперації та встановлення партнерських стосунків між компаніями, що, в свою чергу, активізує генерування інновацій, сприяє зниженню трансакційних витрат та, відповідно, створює додаткові конкурентні переваги для єврорегіонів.

Література

1. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.

2. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса : «Фаворит» - «Печатный дом», 2010. – 122 с. – (Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе ; Ч. 1).

3. Осипов В. М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2009. – № 36. – С. 306–312.

4. Макогон Ю.В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС / Ю.В. Макогон // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса – Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – 966 с.

5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

6. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.

7. Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 3. – С. 244.

References

1. Voynarenko M.P. Klasteri yak polyusi zrostannya konkurentospromozhnosti regioniv // Ekonomist. - №10. – 2008. – S.27-30.

2. Zaharchenko V. I. Klasternaya forma territorialno-proizvodstvennoy organizatsii / V. I. Zaharchenko, V. N.. Osipov. – Odessa: «Favorit» - «Pechatnyy dom», 2010. – 122 s. – (Ekonomicheskie klastery kak novaya forma organizatsii proizvodstva v regione; Ch. 1).

3. Osipov V. M. Svitoviy dosvid stvorennya ta funktsionuvannya morskih klasteriv / V. M. Osipov, O. A. Ermakova // Visnik sotsialno-ekonomichnih doslidzhen: zb. nauk. prats. - Odesa: ODEU, 2009. - №36. – S. 306-312.

4. Makogon Yu.V. Ekonomicheskie interesy Ukrainy v OChES / Yu.V. Makogon // Problemy i perspektivy razvitiya sotrudnichestva mezhdu stranami Yugo-Vostochnoy evropy v ramkah Chernomorskogo ekonomicheskogo sotrudnichestva i GUAM: sbornik nauchnyh trudov. – Odessa-Donetsk:DonNU, RF NISI v g. Odessa, RF NISI v g. Donetsk, 2008. – 966 s.

5. Ekonomika Ukrayini: strategiya i politika dovgostrokovogo rozvitku / za red. akad. NAN Ukrayini V.M. Geytsya. – K.: In-t ekon. prognozuv.; Feniks, 2003. -1008 s.

6. Geets V. Klasteri i merezhevi strukturi v ekonomitsi – tema dosit tsikava, ale na sogodni shche do kintsya ne vivchena…/ V. Geets // Ekonomist. – 2008. - №10. – S. 10-11.

7. Geets V. M. Strategichni vikliki XXI stolittya suspilstvu ta ekonomitsi Ukrayini / V. M. Geets, V. P. Seminozhenko, B. E. Kvasnyuk. — T. 3. — K. : Feniks, 2007. — S. 244.

Рецензія/Peer review : 16.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Захарченко В.І.

УДК 331

А.Ю. ЛАУТАР
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті розглянуто основні аспекти створення комплексної системи економічної безпеки підприємства як одного з факторів забезпечення економічної безпеки підприємництва. Охарактеризовані головні принципи й елементи економічної безпеки, вимоги до неї і запропоновано систему управління підприємництвом за умов поглиблення конкуренції..

Ключові слова: економічна безпека, принципи, елементи економічної безпеки, комплексна система економічної безпеки підприємства.

A.U. LAUTAR
Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE DEEPENING COMPETITION

Abstract - In the article reviews the main aspects of the complex system of economic security as one of the factors ensuring the economic security of business and government in general. Described the basic principles and elements of economic security, the requirements for her and proposed management system business in conditions of deepening competition. In our opinion, the industrial enterprise can not effectively function in the market without using ideology and the system of economic security in management. For the effectiveness of the system, it is necessary to purposefully implement a monitoring system of the state and dynamics of development of the enterprise with the purpose of early warning and taking the necessary protection measures and countermeasures.

Keywords: economic security, principles and elements of economic security, complex system of economic security.

Актуальність теми. Сучасне підприємство знаходиться в умовах безперервної зміни середовища його існування. Ця нестабільність вимагає від господарюючих суб‘єктів постійної адаптації, зокрема пошуку нових і вдосконалення вже відомих засобів забезпечення системи економічної безпеки для досягнення економічних і соціальних цілей діяльності підприємства.

Актуальність даної проблеми постає знову, оскільки вихід глобалізаційних процесів на новий рівень практично унеможливлює відокремлення одного підприємства або економічної системи від зовнішнього впливу. Організаційна слабкість механізмів узгодження інтересів суспільства і підприємців, недосконаліть правового регулювання економічних відносин, їх аморалізація, корупція, рейдерство, розкрадання, хабарництво, некомпетентність і необов‘язковість партнерів по бізнесу, шахрайство відносно контрагентів, псевдобанкрутство, високий рівень підприємницьких ризиків, нерозвиненість інституту страхування ставлять під сумнів можливість успішного та ефективного розвитку підприємництва.

Аналіз останніх досліджень. Висвітленню проблем економічної безпеки держави і підприємства займаються вітчизняні вчені: Ареф’єва О., Бінько І., Войнаренко М., Геєць В., Духов В., Єрмошенко М., Жаліло Я., Косянчук Т., Кузенко Т., Микитенко В., Мунтіян В., Нижник В., Соснін А., Сухорукова Т., Огарок Л., Полушкин О., Пастернак-Таранушенко Г., Реверчук Н., Покропивний С., Шлемко В. та ін.

Метою статі є визначення поняття «економічна безпека», удосконалення стратегічних пріоритетів, спрямованих на підвищення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Загроза зниження рівня економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств обумовлена інерційністю їх структури виробництва, підвищенням фізичного зносу обладнання, технологічною відсталістю. У даному контексті особливої терміновості набуває необхідність розробки ефективних механізмів підвищення рівня економічної безпеки. Ринкові умови господарювання вимагають від підприємства як відкритої системи, що функціонує у нестабільному і складному зовнішньому середовищі, швидкої адаптації до умов існування і пошуку шляхів досягнення поставленої мети. І найголовніша мета, яку зазвичай ставлять перед собою підприємці, – це отримання прибутку і не просто прибутку, а його максимальної величини. Лише тоді підприємство або організація вважаються успішними, коли вони постійно нарощують свій потенціал і збільшують доходи. У цілому можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення економічної безпеки підприємства (ЕБП) [6]. ЕБП визначається наступними елементами:

1. Захист проти економічних злочинів. Дуже часто забезпечення ЕБП зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (від крадіжки, шахрайства, фальсифікації, промислового шпигунства і т. д.).

2. Стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Підприємство – це, в першу чергу, об'єкт економічних відносин. Власник підприємства ставить результатом діяльності підприємства досягнення поставленої ним мети, яка, як правило, носить економічний характер [5].

3. Стан ефективного використання ресурсів або потенціалу. Економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів, добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і

господарського ризику [2]. У цьому визначенні вже з'являються два важливі моменти: критерій забезпечення безпеки, досягнення цілей бізнесу, а також враховуються чинники зовнішніх умов – конкуренція, ризик. Також зазначена і умова досягнення цілей бізнесу – ефективність використання ресурсів.

4. Наявність конкурентних переваг. Підхід, прихильники якого вважають, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням забезпечать йому певний рівень економічної безпеки [4].

5. Реалізація і захист економічних інтересів. Відносно більш новий підхід, що заснований на реалізації і захисті економічних інтересів підприємства визначає ЕБП як захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, його кадрового та інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [6].

Сучасний стан економіки приховує у собі безліч загроз для нормального функціонування підприємства, що криються як усередині, так і поза ним [1].

Дослідниками подається комбінована класифікація загроз, що впливають на рівень небезпечності діяльності господарюючого суб'єкта (таблиця 1).

Таблиця 1

Система загроз діяльності підприємства

Зовнішні		Внутрішні	
Прямої дії	Непрямої дії	Об'єктивні	Суб'єктивні
Нестабільність і суперечливість вітчизняного законодавства	Нестабільність політичних умов	Непередбачені зміни в процесі виробництва	Низька якість кадрів підприємства
Непередбачуваність дій державних органів	Нестабільність соціальних умов	Стихійні лиха локального характеру	Недотримання договорів керівництвом фірми
Нестабільність економічної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої політики	Непередбачені зміни економічного стану в регіоні	Непередбачені зміни у внутрішньогосподарчих відносинах	Низький рівень роботи працівників підприємства
Непередбачувані зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку	Непередбачені зміни в галузі підприємницької діяльності	Брак бізнес-інформації на фірмі	Вибуття ключових співробітників
Непередбачувані дії конкурентів	Непередбачувані зміни у міжнародній ситуації	Фінансові проблеми на підприємстві	
Корупція та рекет	Стихійні лиха	Відсутність механізму мотивації	
Революційні зміни в НТП	Непередбачені зміни економічної ситуації в країні		
Непередбачувані зміни у взаємостосунках із господарськими суб'єктами			

Слід зазначити, що найбільша увага в сучасних дослідженнях приділяється розробці стратегії реалізації економічної безпеки суб'єктів господарювання. Саме тому за умов подальшого ускладнення і посилення конкурентної боротьби особливого значення набуває проблема побудови системи управління економічною безпекою промислового підприємства.

Система управління є складною категорією управління, яку можна представити у вигляді сукупності наступних елементів:

$$СУ = f(ЦУ, ВУ, МУ, РУ), \quad (1)$$

де ЦУ – цілі управління; ВУ – важелі управління; МУ – методи управління; РУ – ресурси управління.

Побудова системи управління економічною безпекою підприємства вимагає використання системи науково-обґрунтованих принципів.

Проведені дослідження щодо управління економічною безпекою промислових підприємств дозволяють нам сформулювати ряд принципів (рис. 1.) :

- цілеспрямованість, що виражається в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку підприємства, що має на меті забезпечення кінцевих цілей діяльності підприємства;
- інтегрованість із загальною системою менеджменту підприємства зазначає, що будь-які управлінські рішення, що торкаються захисту інтересів підприємства, прямо або опосередковано впливають на результати діяльності суб'єкта господарювання;

- системність – передбачає діяльність, яка повинна носити системний, постійний та упорядкований характер, що охоплює всі складові системи;
- комплексність виражається у розгляді явищ у їхньому зв'язку і залежності, використання різних форм та методів управління при розробці і реалізації заходів, що дозволить досягнути синергетичного ефекту розвитку;
- адекватність – відповідність заходів безпеки реальним та потенційним загрозам; використання системи нейтралізації загроз має відповідати реальному рівню загроз і бути адекватним їхньому рівню;
- інформованість – передбачає діяльність, яка базується на максимальній інформованості кожного працівника про небезпечні та загрозливі фактори.

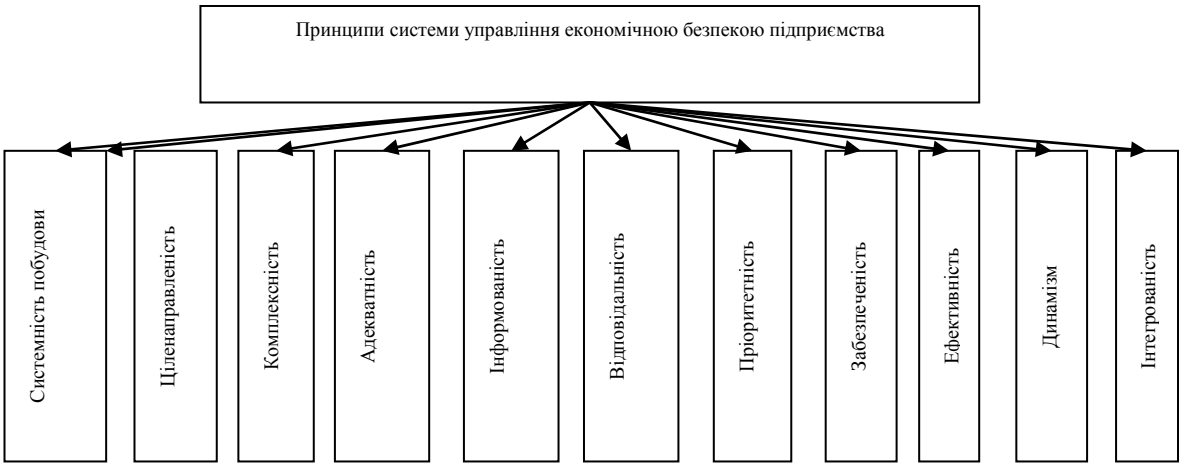


Рис. 1. Принципи системи управління економічною безпекою підприємства

Ефективне функціонування системи управління економічною безпекою підприємства вимагає відповідного забезпечення: нормативно-правового, методичного, організаційного, інформаційного, ресурсного (рис.2). Метою залучення ресурсів управління є здійснення превентивних заходів і запобігання збиткам від настання деструктивних подій.

Рис. 2. Складові забезпечення системи управління економічною безпекою підприємств

Система управління економічною безпекою підприємства реалізує свою головну мету шляхом виконання певних функцій управління (рис. 3).

У першому випадку набір функцій є стандартним для будь-якого виду управління. У другому – склад функцій визначається конкретними економічними інтересами підприємства, що потребують захисту.

Висновки. Таким чином, особливе місце управління економічною безпекою в ринковій економіці обумовлене тим, що саме воно має забезпечувати інтеграцію економічних процесів на підприємстві, воно зв'язує разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище, найбільш істотними компонентами якого є державне регулювання економіки, конкуренція, стан соціального середовища тощо. Управління безпечним функціонуванням промислового підприємства підсилює адаптивність, конкурентоздатність бізнесу. На нашу

думку, промислове підприємство без використання в управлінні ідеології та системи економічної безпеки ефективно функціонувати в умовах ринку не зможе. Для дієвості системи необхідно цілеспрямовано запровадити систему моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства з метою завчасного попередження та вжиття необхідних заходів захисту та протидії.

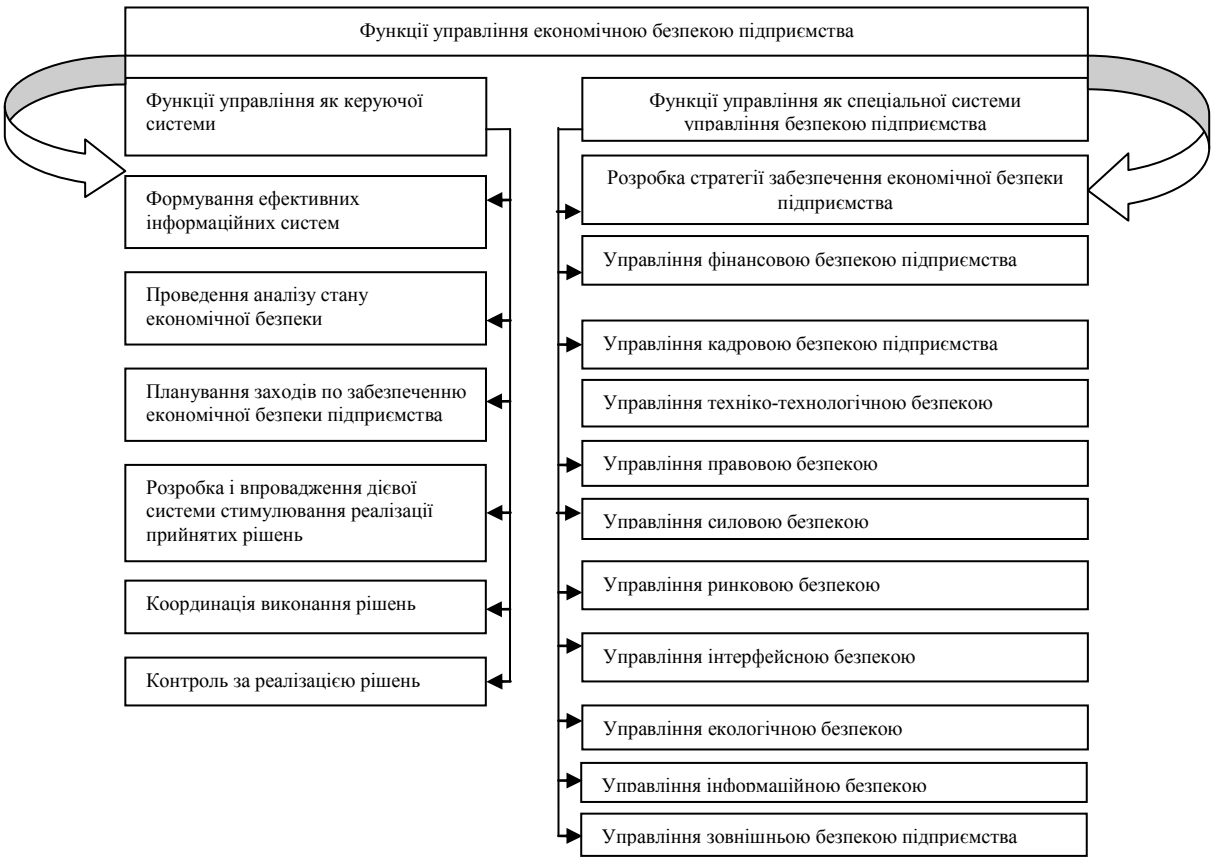


Рис. 3. Групування функцій управління економічною безпекою підприємства

Література

1. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / Олена Володимирівна Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матер. наук.-практ. конф., Київ, 16-17 травня 2001 р. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 49–53.

2. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации : [учеб. пособ.] / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб. ; М. ; Х. ; Минск : Питер, 2002. – 160 с.

3. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.

4. Лоханова Н. О. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. О. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.

5. Лук'янова В.В. Економічний ризик : навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с. – (Альма-матер).

6. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект [Електроний ресурс] / Коваленко К.В. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua

References

1. Aref'eva A. Scientific basis for the formation of economic security companies / Elena Aref "George // Non-business security system as a sub" object of national security of Ukraine: Coll. Mater. scientific-Pract. conf., Kyiv, 16-17 May 2001 - K Izd Europe. Univ of Finance, Inform. Systems, Management and Business, 2003 - P. 49-53.

2. Hrunyn OA Economic safety of the organization: [Textbook. posob.] / OA Hrunyn, S. Hrunyn. - St .; M .; X .; Minsk: Peter, 2002 – 160

3. D. Kovalev Economic Safety / D.Kovalev, T. Sukhorukov // Economy of Ukraine. - 1998. - № 10. - S. 48-51.

4. Lohanova NA Management System as economic security: Issues concept development / NA Lohanova // Economist. - 2005. - № 2. - E. 52-56.

5. V. Lukyanov, Holovatch TV Economic risk: Teach. guidances. - K .: Akademvydav, 2007 - 464 p. (Alma Mater).

6. Essentials of a comprehensive system of economic security: theoretical aspect [Electron resource] / KV Kovalenko - Access to articles http://www.nbuv.gov.ua

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Нижник В.М.

УДК 378.14(4/10)

С.А. МАТЮХ
Хмельницький національний університет

ОСНОВНІ ВИДИ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті досліджені основні види національних систем вищої освіти у країнах ЄС з врахуванням сучасного стану світового ринку освітніх послуг. Досліджені країни, що входять до різних моделей вищої освіти в ЄС та проведений аналіз її основних видів та характеристик. Викладено класифікацію, за допомогою якої визначають типи національних систем вищої освіти з врахуванням сучасних глобалізаційних процесів. Визначені основні причини, які спонукають до збільшення експорту освітніх послуг вищими навчальними закладами у різних країнах ЄС. Запропоновані шляхи удосконалення функціонування діяльності вищих навчальних закладів в Україні з врахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: моделі, стратегії, національна система, вищі навчальні заклади, зарубіжний досвід, інтернаціоналізація, глобалізація, інтеграція, конкурентоспроможність, Європейський Союз, Болонський процес.

S.A. MATYUKH
Khmelnytskyi National University

BASIC TYPES OF NATIONAL SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN THE EUROPEAN UNION

Abstract – This article explores main types of national systems of higher education in the EU with regard of modern state of the world education market. Researched countries belonging to different models of higher education in the EU and the analysis of the main types and characteristics. Was performed an analysis of continental and a hybrid model of higher education in the EU formed their positive and negative sides. Expounded classification by means of which determined types of national systems of higher education in view of modern globalization. Determined the main reasons that encourage in increasing exports of educational services of higher education institutions in different EU countries.

Distinguished the basic strategy of internationalization of higher education institutions in the EU. Conducted analysis of the strategy of international partnership, strategy to attract foreign qualified personnel, strategies aimed at income generation, empowerment strategies in education. Proposed ways of improving the functioning of higher education institutions in Ukraine in view of international experience.

Keywords: models, strategies, national system, higher education institutions, international experience, internationalization, globalization, integration, competitiveness, European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Посилення світових інтеграційних процесів спонукає до необхідності подальшої адаптації вищої школи в Україні до норм і стандартів Євросоюзу. За оцінками українських та європейських експертів законодавча база в сфері вищої освіти Україні за основними її засадами далека від норм Європейської освітньої хартії та Європейського освітнього кодексу. Для впровадження європейських освітніх стандартів в Україні слід прискорити ратифікацію ряду норм Болонського процесу, ввести законодавчі зміни. Першим етапом впровадження даних змін є затвердження нового закону про вищу освіту, який вступив у дію з 6 вересня 2014 року. Практично в усіх країнах Європейського Союзу у нинішньому столітті узятий курс на підтримку вищої освіти, забезпечення лідируючих позицій в цій сфері, а також інтернаціоналізацію і експортну експансію освітніх стандартів і систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження в галузі вищої освіти ґрунтуються на багаточисленних наукових працях вітчизняних та європейських науковців. Інтеграційні процеси у вищій школі України вже тривалий час перебувають у полі зору наукових дискусій, вагомий внесок у розробку визначеної проблематики внесли вітчизняні та зарубіжні учені: В. С Вахштайн [1], Е.М. Горбунова [2], І.М. Гріщенко [3, 4], В.Г. Кремінь [5], М.В. Ларіонова [2], В.І. Луговий [6]. Не дивлячись на велику кількість наукових праць та значних досягнень в теорії і практиці визначення моделей та стратегій розвитку національних систем вищої школи, є велика кількість соціально-економічних питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні основних складових моделей та видів національних систем вищої школи країн ЄС, які у сучасному мінливому світі визначають основні елементи та рівні структури функціонування світової економіки.

Невирішені частини проблеми. Інтеграція вищої освіти виступає об'єктивним процесом, що передбачає зближення національних освітніх систем Європейського союзу, їх взаємодоповнюваність, перетворення вищої освіти на Європейську освітню систему. Способи реалізації такого шляху у різних країнах ЄС відрізняються різноманітністю і формують широке поле дослідження в цілях обґрунтування адаптаційних механізмів ефективної інтеграції української освітньої системи вищих навчальних закладів у Болонську систему.

Основний матеріал дослідження. У сучасній постіндустріальній парадигмі набуває широкого поширення процес переорієнтації суспільства на головний ресурс прогресу і конкурентоспроможності – інтелектуальний капітал, основні складові якого – знання, інновації та інформація – створюються, поширюються та комерціалізуються в освітній сфері людської життєдіяльності. В сучасних умовах на університетську освіту покладено глобальну соціально інтелектуальну місію щодо формування наукової, політичної та бізнесової еліти. В умовах інноваційного типу суспільного прогресу, всеохоплюючої глобалізації, зростаючої конкуренції посилюється роль вищої освіти у формуванні людини нового типу, відтак загострюється проблема дослідження національних систем вищої школи зарубіжних країн [5, с.16]. Так взірцеві країни у всесвітньому та регіональному масштабах ідентифікуються та групуються за різними критеріями: дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу (47 країн), належністю до провідних

глобальних (наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку, ОЕСР – 34 країни, «Велика двадцятка») та регіональних (Європейський Союз, ЄС – 28 країн) спільнот [6, с.28]. Серед основних типів національних освітніх систем виділяють атлантичну, континентальну, гібридну [1, с. 324].

Відмінними рисами «атлантичної моделі», до якої відносяться США, Великобританія, Ірландія, Канада, виступають: інституціональна і фінансова автономія ВНЗ, їх тісний зв'язок з бізнес-спільнотою, сильне самоврядування, непрямий контроль з боку держави, наявність спеціалізованих агентств-посередників, яким делеговані управлінські функції. Атлантична модель історично вибудовується на базі дворівневої системи «бакалаврат та магістратура», це модель «пізньої професійної диференціації», у якій вибір спеціальності у ВНЗ не зумовлюється автоматично типом закінченої школи, відповідно, освітні траєкторії учнів в цій моделі не так жорстко детерміновані самим інституціональним облаштуванням системи. «Континентальна модель», до якої прийнято відносити Нідерланди, Німеччину, Францію, Італію, відрізняється такими характеристиками, як ієрархічність навчальних закладів, їх тісний зв'язок з державними структурами, пряме міністерське регулювання, відсутність безпосередніх зв'язків між університетом та бізнесом.

Континентальна модель спирається на однорівневу схему навчання ВНЗ і ранню спеціалізацію учнів.

Ми вважаємо, що університет атлантичної моделі споконвічно розвивається за логікою економічної доцільності, у той же час в континентальній моделі домінує логіка державного замовлення і функція відтворення соціальної структури. Втім, в останні десятиліття ця відмінність зменшилася за рахунок того, що традиційно ліберальна атлантична модель переживає «одержавлення» і навпаки державо центрична континентальна модель – лібералізацію.

У своїй сукупності атлантичні і континентальні системи насичені різноманіттям форм організації вищої освіти. Прикладом відмінної моделі є «північноєвропейська модель». Північноєвропейські системи освіти, до яких належать Норвегія, Швеція, Фінляндія, у світлі протиставлення державно-орієнтованих континентальних систем і ринково-орієнтованих систем атлантичного типу являються самодостатніми та доволі відокремленими. Проте відокремленість ця пов'язана не із складністю організації, а з неординарністю їх проблемної орієнтованості. До основних рис північноєвропейської моделі належать: вимоги рівного доступу до освіти, однорідність результатів навчання, соціальна орієнтація ВНЗ, як суб'єктів, які надають послуги суспільству. У зв'язку із цим частина проблем, які опиняються сьогодні у ракурсі загальноєвропейських дискусій, наприклад, проблеми усунення економічних або інституціональних бар'єрів до здобуття освіти, для країн Північної Європи до цього часу не вирішені, а їх успішне виконання стало умовою розвитку систем освіти цих країн.

Система управління вищою освітою зумовлює розподіл джерел фінансування та державної підтримки доступності освіти, що надається як для вітчизняних, так і для іноземних студентів, а це, у свою чергу, зумовлює експортний потенціал національної системи вищої освіти. Крім того, розвиток процесу уніфікації освітнього простору в масштабах світового господарства формує, з одного боку, уніфікацію самих освітніх процесів, що відображається на системах оцінки якості. Усі ми знаємо, що вже визнана дворівнева англосакська система вищої освіти (бакалаврат та магістратура), крім того Болонський процес в Європі об'єднує системи оцінки країн-учасниць ЄС в рамках Європейської системи перенесення залікових одиниць (ECTS).

В той же час процес інтернаціоналізації систем вищої освіти формується на глобальному принципі розвитку освітнього процесу «Освіта впродовж усього життя», що формує в якості головної умови його реалізації вимогу доступності освіти. Визначальним чинником доступності вищої освіти виступає можливість її сплатити. Освітні послуги є одним із дорогих видів послуг. Послуги вищої освіти належать до дорогих товарів. По-перше, це викликано тим, що університети світового класу мають потужну матеріально-технічну базу. У розвинутих країнах такі університети мають чотири основних джерела фінансування: фінансування поточних витрат і наукових досліджень із державного бюджету; доходи від наукових досліджень, які проводяться в університеті на договірній основі для державних і приватних компаній; доходи від засобів, які передаються як подарунки, пожертвування, благодійні внески університетам, а також оплата послуг за навчання. По-друге, освітні послуги в елітних університетах надаються висококваліфікованими науково-педагогічними працівниками, при цьому досить високою є доля постійних витрат, особливо оплата праці [3, с.44].

До основних індикаторів, що дозволяють оцінити доступність та вартість вищої освіти в різних країнах, прийнято відносити з позицій витрат (плату за освіту, витрати на книги і навчальні матеріали, витрати на проживання); з позицій державної підтримки (гранти, підтримка студентів через податкову систему, позики (кредити) на освіту.

Збільшення експорту освітніх послуг вищими навчальними закладами підтримується урядами таких країн ЄС, як Великобританія, Франція, Німеччина. На даний процес впливає ряд факторів: сприяння реалізації геополітичних і економічних інтересів країни; підготовка спеціалістів для зарубіжних країн стає однією з найбільш вигідних статей експорту; бажання використовувати кращих іноземних випускників вищих навчальних закладів для розвитку економіки і науки; прагнення залучити іноземних студентів підштовхує ВНЗ до реформування системи підготовки фахівців з урахуванням вимог світового ринку праці, підвищення якості навчання, розробки нових навчальних програм.

Розглянемо певні країни відмінності в пріоритетах країн відносно інтернаціоналізації вищої освіти у рамках чотирьох стратегій, що сформувалися: погоджений підхід (в авторській інтерпретації стратегія міжнародного партнерства), стратегія залучення іноземних кваліфікованих кадрів, стратегія отримання доходу, стратегія розширення можливостей (табл. 1).

Дослідивши таблицю, можна стверджувати, що стратегія міжнародного партнерства у сфері вищої освіти спирається на довгострокові політичні, культурні, академічні цілі розвитку країни. Реалізація такої

стратегії здійснюється через підтримку студентської і академічної мобільності, шляхом надання стипендій і реалізації програм академічних обмінів, а також програм, спрямованих на створення інституціональних партнерств в сфері вищої освіти. Системоутворюючим принципом цього підходу є міжнародна співпраця, а не конкуренція.

Наступна стратегія, яка була зазначена вище, – це стратегія підтримки міграції кваліфікованих співробітників спрямована на залучення обраних іноземних спеціалістів і талановитих студентів до роботи в країні, яка їх приймає. Основним інструментом цього підходу є система академічних стипендій, доповнена активною програмою просування системи вищої освіти країни за кордоном у поєднанні з прийняттям відповідного візового та імміграційного законодавства.

Таблиця 1

Стратегії інтернаціоналізації вищої освіти в країнах ЄС

Країна	Стратегія міжнародного партнерства	Стратегії залучення іноземних кваліфікованих кадрів	Стратегія спрямована на отримання доходу	Стратегія розширення можливостей в отриманні освіти
Австрія		+		
Великобританія		+	+	
Угорщина		+		
Німеччина		+		
Голландія		+		
Іспанія	+			
Норвегія		+		
Польща				+
Словаччина				+
Франція		+		
Фінляндія		+		
Чехія				+

У Великобританії діє програма підвищення міжнародної конкурентоспроможності освіти, що включає чотири взаємопов'язаних елемента:

1. Сучасні комунікаційні інструменти, спрямовані на позиціонування Великобританії як лідера в міжнародній освіті. Засобами їх реалізації виступають: бенчмаркінг освітніх послуг і надання конкурентоспроможних цін; спрощення імміграційної системи; введення системи балів для управління міграційними процесами; забезпечення підтримки іноземних студентів, бажаючих отримати практичний досвід роботи за рахунок організації співпраці з працедавцями і кадровими агентствами.

2. Встановлення стратегічних партнерських стосунків (з урядом і представниками ринку освітніх послуг) та створення союзів, проведення міжнародних форумів, обмін студентами і викладацьким складом. Цей аспект знаходиться під контролем прем'єр-міністра Великобританії.

3. Показники ефективності, включаючи розширення числа партнерських стосунків, ріст числа іноземних студентів і розширення їх географії.

Державна політика Німеччини в галузі вищої освіти і науки орієнтована також на стратегію інтернаціоналізації її основу складають наступні цілі:

1)зміцнення міжнародної конкурентоспроможності і якості німецького сектора вищої освіти і науки (орієнтація на конкурентоспроможність);

2) підвищення міжнародної привабливості німецької вищої освіти і науки (орієнтація на міжнародну співпрацю і обмін);

3) зміцнення міжнародного аспекту німецької вищої освіти і науки (орієнтація на реформи).

Стратегія інтернаціоналізації вищої освіти, спрямована на отримання доходу, базується на двох вищезазначених підходах, але в її рамках освітні послуги пропонуються на повністю платній основі, і надання державних субсидій не передбачене. Іноземні студенти дають додатковий дохід освітнім інститутам, стимулюючи університети реалізовувати підприємницьку стратегію на міжнародному освітньому ринку. Уряди, в свою чергу, надають ВНЗ значну автономію, забезпечують високу репутацію своєї системи вищої освіти, а також високу степінь захисту іноземним студентам. До числа країн, що реалізовують такий підхід, відносяться Австралія, Великобританія (для студентів не з країн ЄС), Нова Зеландія і США (для студентів, що здобувають вищу освіту). В Австралії і Новій Зеландії стратегія інтернаціоналізації у сфері вищої освіти, ініційована і підтримувана державою, спрямована на експортне просування освіти. Австралійська політика інтернаціоналізації вищої освіти ґрунтується на трьох компонентах: послідовне введення нової системи фінансування університетів; маркетинг Австралійської університетської освіти; зміна візової і міграційної політики для забезпечення більшого прийому іноземних студентів і надання можливостей певним категоріям студентів залишитися на постійне проживання в країні.

Стратегія розширення можливостей заохочує здобуття вищої освіти за кордоном або у ВНЗ – постачальниках іноземних освітніх послуг. Важливими інструментами такого підходу є: 1) програми підтримки зарубіжної мобільності державних службовців, професорсько-викладацького складу, вчених і студентів; 2) забезпечення іноземним ВНЗ, програмам і викладачам сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності в країні. Досліджуючи країни Східної Європи, можна зазначити, що в якості головних причин інтернаціоналізації вищої освіти у них можна відмітити наступне. По-перше, необхідність розширення доступності вищої освіти. По-друге, відсутність коштів достатнього фінансування вищої освіти.

Через відсутність коштів університети не можуть збільшити прийом нових студентів. Наприклад, у Польщі демографічна криза, яка сприяє зменшенню кількості студентів, обмежені фінансові можливості бюджету країни вимагали зміни правової основи, яка регулювала би принципи діяльності ВНЗ. Головними ініціаторами змін виступили МНО та Рада ректорів польських вищих шкіл. Новий Закон «Право про вище шкільництво» був прийнятий у 2005 р. Цей закон поєднав у собі закони «Про вище шкільництво» і «Про вищу професійну школу». У результаті чого було надано автономії навчальним закладам вищого рівня шляхом посилення правових повноважень їх статутів. Утворено новий вид самоврядування у навчальних закладах – аспірантський, що сприяє залученню аспірантів до прийняття важливих для своєї вищої школи рішень, надає можливість відстоювати власні інтереси та безпосередньо співпрацювати з керівництвом. Виокремлюється діяльність головних організаційних одиниць – їх рад і керівника. Слід також зауважити, що новий закон чітко визначив коло питань, за які керівник ВНЗ відповідає перед міністром.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Практично у всіх розвинутих країнах світу існує розгалужена система фінансування освітньої галузі та розроблено безліч фінансових схем підтримки студентства. За оцінками експертів, світові видатки на вищу освіту досягають 300 млрд дол., що в свою чергу складає 1% світового ВВП. Так, що стосується європейських країн, то вартість навчання в університетах коливається залежно від престижу вузу та обраної спеціальності. Отже, європейський ринок освітніх послуг як підсистема сучасного світового господарства являє собою глобалізований освітній комплекс, що включає освітні установи різних рівнів: національного, міжнародного та транснаціонального. Для вирішення конкретних політичних, соціальних і фінансових завдань система вищої освіти відіграє ключову роль та стає об'єктом і предметом державної політики. Дослідивши Європейські системи вищої освіти та особливості їх функціонування на світовому ринку освітніх послуг, можна запропонувати українським ВНЗ ряд тенденцій реформування, які ґрунтуються на наступних критеріях: 1) формування інноваційних інструментів в підтримці і підвищенні конкурентоспроможності національної системи вищої освіти на базі досвіду країн-учасниць Болонського процесу; 2) формування механізмів для удосконалення експортного потенціалу вищих навчальних закладів; 3) всебічна підтримка європейської політики шляхом зміцнення зв'язків з іншими країнами в галузі освіти і створення сприятливих умов для експорту освітніх послуг національних провайдерів; 4) формування сучасного адаптивного викладацького складу вищих навчальних закладів і транснаціональних спільних програм; 6) розроблення цільових загальнонаціональні програми з чітко визначеними цілями і завданнями, з відповідним фінансовим забезпеченням.

Література

1. Вахштайн В. С. Две модели образовательных систем: континентальная и атлантическая / В. Вахштайн // Прогнозис. – 2006. – № 3. – С. 321–352.

2. Горбунова Е.М. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР / Е.М. Горбунова, М.В. Ларионова // Актуальные вопросы развития образования в странах ОЭСР / отв. ред. М.В. Ларионова. — М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005 – 105–152 с.

3. Грищенко І.М. Економічні умови забезпечення якості освітніх послуг у системі вищої освіти : [монограф.] / І.М. Грищенко. – К. : Педагогічна думка, 2012. – 364 с.

4. Грищенко І.М. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти : [монограф.] / І.М. Грищенко. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 478 с.

5. Кремінь В.Г. Підвищення економічної ефективності освіти України: концептуальні засади вирішення проблеми / В.Г. Кремінь // Вісник КНУТД. – 2013. – № 5. – С. 16–27.

6. Луговий Ю.М. Європейська тенденція та українська традиція у фінансовому забезпеченні дослідницько-інноваційної підготовки фахівців з вищою освітою / В.І. Луговий, Ж.В. Таланова // Вісник КНУТД. – 2013. – № 4. – С. 27–41.

7. Рисин И.Е. Инновации в системе государственного управления развитием экспорта образовательных услуг в зарубежных странах / И.Е. Рисин, Е.Н. Шошина // ИнВестРегион. – 2007. – № 2. – С. 28–29.

References

1. Vakhshtayn B. C. Dve modely obrazovatel'nykh system: kontynental'naya y atlantycheskaya / V. Vakhshtayn // Prohnozys. – 2006. – 3. – S. 321–352.

2. Horbunova E.M., Laryonova M.V. Ynternatsyonalyzatsyya vyssheho obrazovanyya v stranakh OESR./ Aktual'nye voprosy razvytyya obrazovanyya v stranakh OESR / Otv. red. M.V. Laryonova. — M.: Yzdatel'skyy dom HU VShE, 2005 – 152 s. (127- S. 137, 114 - S. 129-130, 105 – S. 110)

3. Hryshchenko I.M. Ekonomichni umovy zabezpechennya yakosti osvitnikh posluh u systemi vyshchoyi osvity: [monohraf.]/ I.M. Hryshchenko.- K.:Pedahohichna dumka, 2012.- 364 c.

4. Hryshchenko I.M. Ekonomichni aspekty problem rozvytku vyshchoyi osvity : [monohraf.]/ I.M. Hryshchenko.- Khmel'nyts'ky: KhNU , 2010.- 478 c.

5. Kremin' V.H. Pidvyshchennya ekonomichnoyi efektyvnosti osvity Ukrayiny: kontseptual'ni zasady vyrishennya problemy / V.H. Kremin' // Visnyk KNUTD– 2013. –5. – S. 16–27.

6. Luhovyy Yu.M. Yevropeys'ka tendentsiya ta ukrayins'ka tradytsiya u finansovomu zabezpechenni doslidnyts'ko-innovatsiynoyi pidhotovky fakhivtsiv z vyshchoyu osvitoyu / V.I. Luhovyy, Zh.V.Talanova // Visnyk KNUTD– 2013. – 4. – S. 27–41.

7. Rysyn Y.E., Shoshyna E.N. Ynnovatsyy v systeme hosudarstvennoho upravlenyya razvytyem eksporta obrazovatel'nykh usluh v zarubezhnykh stranakh/ Y.E. Rysyn, E.N. Shoshyna//YnVestRehyon. - 2007. - 2. -S. 28-29.

Рецензія/Peer review : 18.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 331

О.В. ПОПЛАВСЬКА
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті досліджується проблема корупції в бізнесі, аналізується її рівень та визначається місце України в світовому рейтингу за показником корумпованості. Систематизовано основні причини, які суттєво обмежують потенційні масштаби, реальний прояв в українській практиці соціально активної поведінки ведення бізнесу, сприйняття інституту КСВ.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корупція, рівень корумпованості, індекс сприйняття корупції, конкурентоспроможність.

O.V. POPLAVSKA
Khmelnytsky National University,

IMPACT OF CORRUPTION ON DEVELOPMENT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

Abstract. In the article the problem of corruption in business investigates, the level and the place of Ukraine in the world ranking in terms of corruption examines. The main reasons that significantly limit the potential scope, the actual manifestation in Ukrainian practice of socially active conduct of business, perception Institute of CSR systematized. Corruption is the greatest obstacle to the economic growth, development of socially responsible business. Thus, the more widespread corruption, the more corrupt tax society pays, including business. Anti-corruption measures are extremely important against the background of a considerable enhancement of international cooperation, especially after the signing of the agreement between Ukraine and the European Union, and priority for those Ukrainian enterprises with foreign business partners and foreign investors.

Key words: corporate social responsibility, corruption, level of corruption, corruption perception index, competitiveness.

Постановка проблеми. В Україні проблеми впровадження та розвитку корпоративної соціальної відповідальності стають все більш актуальними з огляду на відсутність соціальної згоди щодо проведення ринкових трансформацій і високого рівня трансакційних витрат взаємодії економічних суб'єктів, що, в свою чергу, зумовлює зростання протиріч у параметрах сталого розвитку економіки та країни в цілому.

Соціальна відповідальність грунтується на комплексній і динамічній системі цінностей, властивих громадянам, соціальним групам, суспільству загалом, інститутам та органам державної влади й місцевого самоврядування. На жаль, така відповідальність в Україні має низку прогалин та проблем, однією з яких є надзвичайно високий рівень корупції, який не лише допомагає уникати відповідальності за незаконні дії, але й у багатьох випадках провокує їх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розвитку корпоративної соціальної відповідальності знайшли своє відображення в працях О. Грішнової, А. Колота, І. Савченко, Н. Шмиголь та ін. Популяризація даної проблематики призвела до того, що все більше підприємств в Україні використовують принципи ведення соціально відповідального бізнесу. Але існує ряд проблем, які потребують подальшого аналізу та вивчення, одна з них – це рівень корупції та її вплив на впровадження та розвиток соціальної відповідальності бізнесу. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії та практики функціонування корупційних відносин у суспільстві можна назвати праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: Д. Нея, А Рогоу, А. Хенденхаймера, Д. Клаверена, Д. делла Порта та І. Мені, О. Гурова, М. Камлика, В. Мандибури, М. Мельника, Є. Невмержицького, О. Турчинова та інших. Питання визначення шляхів та методів боротьби з корупцією в бізнесі розглядали в свої дослідженнях А. Данилюк, А. Зінченко, Д. Каба, Д. Ляпін., В. Номоконов, М. Саприкіна та ін.

Метою дослідження є аналіз рівня корупції в українському бізнес-середовищі, порівняння її з світовими показниками та визначення впливу корумпованості на розвиток корпоративної соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу. Щороку в Україні мільярди гривень, які необхідні для розвитку освіти, медичної сфери та загалом соціального забезпечення, втрачаються через хабарництво та здирництво. Корупція руйнує ринки та перешкоджає соціальному й економічному розвитку в усіх країнах і Україна – не виняток. Проте корупція не є природним явищем, а відповідно не може бути невідворотною, це результат перш за все людських рішень, зазвичай людської жадібності, і для сталого розвитку її потрібно викорінювати. Корупція — це складне соціально-економічне, політичне явище, яке характерне для будь-якої держави, і виникає в процесі реалізації тіньових економічних інтересів між посадовими особами та іншими суб'єктами господарювання з метою максимального задоволення державних, групових або особистих привілеїв через комерціалізацію людських благ і цінностей, залучаючи при цьому політичний вплив та посадові функціональні обов'язки. Незаперечною є відповідальність урядів у подоланні корупції, проте й бізнесу належить значна роль – недопущення корупції в тендерних процедурах, дотримання національного та міжнародного законодавства та правових норм, зазначених у Конвенції ООН проти корупції.

Згідно з дослідженням аудиторської компанії «Ernst&Young», топ-менеджмент підприємств у всьому світі менше, ніж підлеглі, схильні відвідувати тренінги з питань боротьби з хабарництвом та корупцією (38%) або брати участь в оцінці ризиків в рамках боротьби з хабарництвом та корупцією (30%) [1]. Це тривожний сигнал, враховуючи, що керівники підприємств регулярно стикаються з обставинами, що

є незаконними. 21% топ-менеджерів заявили, що колись мали пропозицію дати хабар – порівняно з 10% всіх опитаних управлінців. Негативним є той факт, що 11% керівників вищої ланки, які диктують модель поведінки, вважають, що спотворення фінансових показників можна виправдати, якщо це допомагає бізнесу вижити в умовах економічного спаду.

На жаль, Україна не є винятком зазначених результатів. Компанії України все частіше стикаються з корупційними проявами, особливо у відносинах між бізнесом і державними органами, незалежно від розміру компанії. Рівень корупції становить 4–10% обороту компанії, а частина компаній втрачала бізнес через корупційні дії конкурентів [2, с.6].

Проведені дослідження із питань протидії корупції, в яких розглядається роль урядових та неурядових організацій, роль бізнесу, зокрема малого та середнього, дають можливість стверджувати, що великий бізнес є рушієм корупції, оскільки малий і середній дає хабарі, щоб вижити, а великий – щоб отримати надприбутки. Доказ цього твердження представила міжнародна правозахисна громадська організація «Transparency International» (ТІ), яка починаючи з 1993 року, щорічно здійснює оцінювання рівня корумпованості 180 країн і регіонів світу за індексом сприйняття корупції (ІСК). Індекс розраховується за результатами опитування громадян, іноземців, підприємців і аналітиків, які проживають в досліджуваній державі. Рівень корупції оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів, у якій 0 означає тотальну корумпованість держави, а 100 — фактичну відсутність корупції. Мета проведення оцінки та складання рейтингу – домогтися більшої прозорості та підзвітності влади. Отже, як свідчать результати дослідження ТІ, Україна щороку посідає останні місця в рейтингу(рис. 1).

Рис.1. Місце України у світовому рейтингу «Transparency International» за показником корумпованості (складено автором на основі даних ТІ)

У 2010 р. за показником корумпованості серед 178 країн Україна посіла 134 місце поруч з Того і Зімбабве, у 2011 р. серед 183 країн Україна зайняла 152 місце (23 бала зі 100 можливих). Для порівняння, у той час, коли 2009 році Україна займала 146 місце, у 2008 році – 134 позиція, Грузія, яка провела серйозні антикорупційні реформи, знаходилася на 66 місці. У 2012 році серед 176 країн світу Україна посіла 144 місце [3], яке не свідчить про покращення в боротьбі з корупцією, а лише є результатом зменшення кількості країн, охоплених дослідженням. Згідно з дослідженням Індексу сприйняття корупції – 2013 (Corruption Perceptions Index, CPI), рейтинг України за рівнем корумпованості залишився практично незмінним - 25 балів з 100 можливих. Таким чином, країна посіла 144 місце серед 177 держав, охоплених дослідженням, тобто залишилась у групі «підвищеного ризику» разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа Новою Гвінеєю. Більше двох третин з 177 держав, охоплених Індексом в 2013 р., набрали менше 50 балів на шкалі від 0 (найвищий рівень сприйняття корупції) до 100 (найнижчий рівень сприйняття корупції). За даними Індексу сприйняття корупції 2013 перше місце у світі розділили Данія і Нова Зеландія, кожна з цих держав отримало по 91 балу зі 100 можливих. Афганістан, Північна Корея та Сомалі в поточному році продемонстрували найгірші результати, набравши, кожна, по 8 балів [4].

Відстежуючи протягом останніх 20 років рівень корупції в Україні, організація Transparency International багато раз висловлювала стурбованість критичною ситуацією в державі [5]. Основними проблемами ділових кіл України у звіті називаються монополізація бізнесу, неможливість довгострокового планування бізнесу, а також його окупація державними корупціонерами, корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів. Такий стан справ не сприяє входженню України в європейські транснаціональні структури, практично робить неможливим закріплення українських компаній на європейському ринку, гальмує виробничу кооперацію і т.д.

Згідно з дослідженнями аудиторської компанії «Ernst&Young», в 2013 році 18% респондентів, опитаних в Україні, заявили про те, що їхнє підприємство ставало жертвою шахрайських дій за останні два роки, при загальносвітовому показнику в 12% [1]. До того ж, кількість людей, хто в Україні стикався з вимогою дати хабара для вирішення питань бізнесу, у відсотковому співвідношенні значно перевищує світовий показник (12% проти 7%). Причиною цього є те, що задіяні не всі механізми з боротьби з шахрайством і корупцією – наприклад, тільки 20% українських респондентів відвідали відповідні тренінги, при світовому показникові 47%. Така тенденція спостерігається по причині того, що більшість респондентів сприймає корупцію як одну з характеристик ділового середовища. Так, на запитання: «Чи вважаєте ви, що хабарництво та корупція широко поширені у вашій країні?», 60% українських респондентів відповіли ствердно (у розвинених країнах цей показник відповідає 19%).

Такі ж невтішні показники представив рейтинг швейцарської компанії «IMD», який включає 59 країн, з якій Україна у 2010 році посіла останню позицію.

В 2013 році Україна демонструвала неоднозначну динаміку у світових економічних рейтингах. Згідно глобального огляду конкурентоспроможності, що складається Всесвітнім економічним форумом, Україна за рік впала на 11 пунктів, до 84-го місця серед 148 держав світу. Однак у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business, що розраховується Світовим банком і IFC, Україна була названа лідером за обсягом проведених реформ – рейтинг країни піднявся на 25 пунктів, до 112-го місця [6]. У Світовому банку неодноразово пояснювали, що їх дослідження базується на аналізі законодавчих змін і не враховує реальну практику імплементації та застосування норм ведення бізнесу.

Слід зазначити, що дуже складно проводити порівняльний аналіз рівня корупції держав на основі фактичних матеріалів (кількість кримінальних впроваджень/справ або судових вироків) – такі дані не відображають реального рівня корупції, вони скоріше є показниками роботи правоохоронних органів, судів або ЗМІ щодо виявлення корупції. Єдиним методом збирання порівняльних даних є використання досвіду та думки тих людей, які безпосередньо мають справу з реальною корупцією [7]. Так, значне поширення корупції і хабарництва в Україні визнали 91% підприємців країни, що були опитані аудиторською компанією «Ernst & Young» [8]. Дана компанія представила дослідження корпоративного шахрайства і корупції в 25 країнах Європи, опитавши 2300 респондентів (від рядових співробітників до топ-менеджерів), серед яких 100 представників великих українських підприємств та компаній. У даному рейтингу Україна посіла 24 місце.

Щорічний рейтинг конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту швейцарської бізнес-школи (IMD) підтвердив зазначену тенденцію - Україна у 2013 році зберегла в ньому 57-у позицію серед 59 досліджуваних країн, випередивши лише Хорватію і Венесуелу.

Підписана угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом у 2014 році може покращити ситуацію держави у світових рейтингах, але це відбудеться лише завдяки реформам та сприянню держави, а також антикорупційній діяльності кожного члена суспільства.

Соціальна відповідальність є однією з базових механізмів реалізації сучасних демократичних цінностей на чотирьох рівнях. На першому рівні соціальна відповідальність стосується проблем вищого політичного порядку, тобто війни та миру, екологічної безпеки, техногенних та природних загроз, шляхів розвитку держави загалом. Другий рівень – це соціальна відповідальність посадових осіб, яка є пов'язаною з визначенням оптимального шляху розвитку країни, запобіганням громадянського протистояння, забезпеченням розвитку нації та соціального порозуміння. На третьому та четвертому рівнях соціальна відповідальність відображає ступінь громадянської зрілості, здатності людини самостійно обирати національні, професійні та особистісні пріоритети та цінності, готовність відстоювати національні інтереси та національну політику своєї держави [9, с. 55–63].

Світова фінансова криза, політична криза 2014 року похитнула незміцнілу українську практику корпоративної соціальної відповідальності. В таких умовах багатьом, навіть найбільшим вітчизняним підприємствам, важко залишатися на позиціях соціально відповідального бізнесу.

Та все ж спостерігаються позитивні зрушення у сфері української корпоративної соціальної відповідальності: все частіше використання міжнародних стандартів, системний підхід до соціальних інвестицій та їх обсяги, зростаючі сукупні зусилля бізнесу у розвитку людського капіталу, збереженні екології та інші. Але все ж є ряд причин, які гальмують розвиток соціальної відповідальності. На нашу думку, серед причин неефективності та непопулярності ведення практики КСВ на більшості українських підприємствах загалом та безпосередньо машинобудівних є моральні, духовні, економічні, ментальні, інституціональні, соціокультурні та ряд інших чинників. Їх узагальнення дає змогу виділити групи причин, які суттєво обмежують потенційні масштаби, реальний прояв в українській практиці соціально активної поведінки ведення бізнесу, сприйняття інституту КСВ, серед яких:

- несприятливе економічне середовище, незадовільний бізнес-клімат;
- неадекватна роль держави як соціального інституту та соціального партнера;
- недостатня боротьба державних органів та суспільства з корумпованістю, яка стає великою перепоною для розвитку КСВ;
- спотворене уявлення щодо сучасної місії бізнесу, взаємозв'язку та взаємообумовленості економічної та соціальної складових стійкого розвитку підприємництва;
- відсутність належних інституціональних передумов для соціально активної діяльності;
- нерозуміння достеменної ролі соціальних ресурсів у забезпеченні стійкого розвитку;
- прояви деградації етичних цінностей топ-менеджменту підприємств, відсутність належних моральних передумов активної соціально відповідальної діяльності;

- відсутність аргументованих стимулів для ведення КСВ-практик.

Отже, як показали дослідження, байдужість у питаннях дотримання законодавства на підприємствах виникає тоді, коли вони можуть собі це дозволити. Кожне п'яте підприємство не має політики щодо боротьби з хабарництвом та корупцією; спостерігається небажання відвідувати тренінги по боротьбі з хабарництвом та корупцією; підприємства в Україні все частіше стикаються з корупційними проявами, особливо у відносинах між бізнесом і державними органами, незалежно від їх розміру. У динамічному регуляторному середовищі, де міжнародне співробітництво стає все більш поширеним, такі показники не мають місця і топ-менеджмент підприємств повинен це розуміти. Антикорупційні заходи стають вкрай важливим на тлі значного поглиблення міжнародного співробітництва, особливо після підписання договору між Україною та Європейським Союзом, та пріоритетними для тих українських підприємств, які мають іноземних бізнес-партнерів, або іноземних інвесторів**.**

Боротьба з корупцією, відповідно до світової практики, концентрується у сфері державного управління та сфері бізнесу. Підприємства, які обирають політику дотримання українського та міжнародного антикорупційного законодавства, покращують імідж компанії серед інвесторів та акціонерів, а це, в свою чергу, допомагає залучити капітал на кращих умовах, а саме підприємство стає більш привабливим для міжнародних бізнес-партнерів. Одним із основних напрямів у сфері запобігання корупції в державному управлінні є виявлення корупційних ризиків в діяльності державних службовців.

Дослідження місця України в світовій системі координат на основі міжнародних рейтингів дає можливість зробити головний висновок – необхідні радикальні реформи національної економіки та послідовна, виважена державна політика, результативність якої забезпечить зростання міжнародного статусу та рейтингів України. Держава повинна взяти на себе відповідальність за реалізацію свого роду виховної функції, спрямованої на укорінення етичних норм в українському підприємництві та серед державних чиновників. Ця проблема повинна вирішуватися разом з інститутами громадянського суспільства – профспілками трудящих, організаціями підприємців, творчими асоціаціями, засобами масової інформації.

Література

1. Зростання корупції в світі змушує бізнес боротися, щоб вижити [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/

2. Боротьба з корупцією. Роль бізнесу в Україні : аналітична довідка. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 51 с.

3. Transparency International: корумпованість України «ганебна для нації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrainian.voanews.com/content/article/1559694.html

4. Індекс корупції 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ti-ukraine.org/content/4036.html

5. Україна посіла 134 серед 178 країн за рівнем корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2010/10/26/253756/

6. Україна демонструє найгірші показники боротьби з хабарництвом серед країн Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspp.ua/ukraina-demonstru-naygirshi-pokazniki-borotbi-z-khabarnictvom-sered-krain-vropi.html

7. Номоконов В. А. Корупция в мире и международная стратегия борьбы с ней : моногр. / Номоконов В. А. – Владивосток : ДВГУ, 2004. – 200 с.

8. Україну визнали однією з найбільш корумпованих країн Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-viznali-odniyeyu-z-naybilsh-korumpovanih-krayin-yevropi.html

9. Савченко І. Г. Соціальна відповідальність в контексті розбудови соціальної держави в Україні / І. Г. Савченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІНАДУ «Магістр», 2005. – № 2(24). Ч. 1. – С. 55–63.

References

1. EY Growth of corruption in the world makes the business struggle to survive [Electronic resource] - Access: http://csr-ukraine.org/

2. Analytical Reference «Fighting corruption. The Role of Business in Ukraine»- K.: Ltd. «Dark letter» 2011 – 51p.

3. Transparency International: corruption in Ukraine "shameful for the nation" [Electronic resource] - Access: http://ukrainian.voanews.com/content/article/1559694.html

4. Corruption Index 2013 [Electronic resource] - Access: http://ti-ukraine.org/content/4036.html

5. The economic truth. Ukraine on the 134 place of 178 countries in terms of corruption [Electronic resource] - Access: http://www.epravda.com.ua/news/2010/10/26/253756/

6. Ukraine shows the worst performance against bribery among European countries [Electronic resource] - Access: http://uspp.ua/ukraina-demonstru-naygirshi-pokazniki-borotbi-z-khabarnictvom-sered-krain-vropi.html

7. Nomokonov V.A. Corruption in the world and the international strategy for combating it: monograph. / Nomokonov V.A. - Vladivostok: Far Eastern State University, 2004. - 200 p.

8. Ukraine was named one of the most corrupt countries in Europe [Electronic resource] - Access: http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-viznali-odniyeyu-z-naybilsh-korumpovanih-krayin-yevropi.html

9. Savchenko I.G. S ocial responsibility in the context of building social state in Ukraine // Actual problems of government: Coll. sciences. Avenue. - H .: Publ. HarRINADU «Master», 2005. - № 2 (24): In 2 part. - Part 1 - P. 55 - 63.

Рецензія/Peer review : 9.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 338.45.01

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, О.П. ШКЛЯРУК
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан та динаміку ринку авіаційних перевезень в Україні, визначено загрози для розвитку національного ринку авіаційних перевезень, які виникають на завершальному етапі підготовки до підписання Угоди між Україною та ЄС про спільний авіаційний простір. Надано пропозиції щодо удосконалення механізмів державного регулювання в авіаційній галузі.

Ключові слова: авіація, конкурентоспроможність, пасажиропотік, проблеми.

O.V. PROSKUROVYCH, O.P. SHKLYARUK
Khmelniytskyi National University

ANALYSIS OF PROBLEMS AND WAYS TO INCREASE COMPETITIVENESS AIR TRANSPORTATION MARKET UKRAINE

Abstract – Purpose of this article is to analyze the problems and ways to improve the competitiveness of the market of air transportation Ukraine. In article analyzes the market dynamics and air transportation in Ukraine, identified threats to the national market of air transportation that occur in the final stage of preparation for the signing of the Agreement between Ukraine and the EU Common Aviation Area. The article highlights the patterns and trends composed on the market of civil aviation, proposals on improvement of state regulation in the aviation industry. Developed priority and strategic objectives of the airlines whose purpose is to increase the competitiveness of the airlines in the market of air transportation

Keywords: aircraft, competitiveness, passenger, problems.

Постановка проблеми. Цивільна авіація в умовах глобалізації світової економіки стає важливим елементом інтеграції України в сучасну систему міжнародних економічних зв'язків. Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак на сьогодні наявний потенціал використовується недостатньо, а сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи.

Зважаючи на вдале геополітичне положення Україна має бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів та пасажирів [2]. Тому, актуальним є подальше зростання ролі авіаційного транспорту у перевезенні пасажирів та вантажу, що потребує завоювання міцних конкурентних позицій на ринку авіаційних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем реформування та розвитку авіаційної галузі України займаються такі науковці: В.М. Загорулько, Л.І. Кононова, С.Л. Омельяненко, Е.В. Царенко. О.С. Решетило досліджує особливості організації, проблеми формування й розвитку інноваційної діяльності авіакомпанії, аналізує механізми інвестування інноваційних проектів, пропонує варіанти стратегій інновацій для авіакомпаній з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Оскільки авіаційна галузь є важливою для економіки країни, то актуальною є проблема подальшого зростання ролі авіаційного транспорту у перевезенні пасажирів та вантажу, що потребує завоювання міцних конкурентних позицій на ринку авіаційних перевезень.

Основним завданням статті є аналіз стану розвитку і основних проблем ринку авіаційних перевезень в Україні та розробка шляхів підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні потенціал розвитку ринку авіаційних перевезень є надзвичайно високим. Це обумовлено наявністю великої території (друга в Європі після РФ), чисельністю населення 45,4 млн осіб, його стрімкою урбанізацією, значною кількістю великих міст, а також вигідним географічним розташуванням України на перехресті транзитних шляхів між Сходом та Заходом. Використання цього потенціалу збільшуватиметься в умовах відновлення економічного зростання, а також поступового підвищення платоспроможного попиту населення, його запитів на авіаперельоти у справах бізнесу та туризму. Прогнозований обсяг повітряних перевезень в Україні становитиме у 2015 р. 20,1 млн пас., а у 2023 р. – 38,8 млн пас., що відповідно у 2,5 і 4,8 рази більше порівняно з 2013 р. [3].

Але цей результат буде досягнутий, якщо авіаційна галузь подолає певні проблеми, які спостерігаються всередині галузі: низька конкурентоспроможність більшості вітчизняних авіакомпаній, яка є наслідком погіршення стану парку повітряних суден, його фізичного спрацювання і морального старіння; невідповідність повітряних суден міжнародним стандартам, що не дає змоги українським перевізникам виконувати міжнародні польоти; незначне державне фінансування; висока вартість лізингу для придбання сучасної авіатехніки; існує дисбаланс між проектуванням експериментальних літаків та їх серійним виробництвом; малодоступність авіаційних перевезень для середнього класу, що пов'язано з їх високою вартістю; робота маркетингових служб розвинута слабо або зовсім відсутня.

Ще однією із проблем є те, що на сьогодні у вітчизняних аеропортах застосовуються надто високі ставки аеропортових зборів, які становлять близько 20–30% собівартості рейсу низькобюджетних перевізників. Так, якщо компанія «Візз Ейр Україна» сплачує аеропорту «Жуляни» за кожного перевезеного

пасажира по 12–13,5 дол. США, то в аеропорту «Катовіце» (Польща), – трохи більше 1 дол. США [4].

Ринок авіаційних пасажирських перевезень в Україні залишається монополізованим та закритим, і тому ціна на послуги українських авіакомпаній є досить великою порівняно з країнами Європи, де цивільна авіація є одним з основних і не надто дорогим видом пересування: квиток в межах Єврозони коштує у 2-3 рази дешевше порівняно з вартістю квитка на схожі відстані в Україні, де ціна квитка на внутрішніх лініях в одному напрямку може значно перевищувати 150 дол. США (залежно від класу салону літака) [4]. Безумовно, поява на національному ринку великої кількості конкурентоспроможних іноземних авіакомпаній, як класичного типу, так і бюджетних, значно вплине на вартість перевезень та якість обслуговування, наслідком чого буде реальне задоволення потреб, насамперед, українських пасажирів.

У теперішніх несприятливих економічних умовах, як ніколи загострилась боротьба за пасажира між вітчизняними авіакомпаніями. Пасажиропотік через аеропорти України досяг у 2013 р. 15,1 млн пас., що на 7,3 % більше порівняно з 2012 р. Зростання пасажиропотоків зафіксовано в аеропортах «Київ» (Жуляни) у 2,1 разу, «Львів» – на 25,2 %, «Харків» – на 20 %, «Одеса» – на 18,6 %, «Сімферополь» – на 7,4 %, «Донецьк» – на 7,3 %, «Дніпропетровськ» – на 2,2 %. У головному аеропорті країни «Бориспіль» пасажиропотік скоротився на 6,5 % внаслідок виходу з ринку авіакомпанії «Аеросвіт». Вищезазначеними восьма провідними вітчизняними аеропортами у 2013 р. обслуговано у цілому 98 % авіапасажирів [4]. Детальніша інформація щодо авіаперевезень наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягів авіаперевезень за 2012-2013 рр. [1]

Показники	Од. виміру	Всього за роками			У т.ч. міжнародних		
		2012р.	2013р.	Темпи росту, %	2012р.	2013р.	Темпи росту, %
Перевезено пасажирів	тис. чол.	8106,3	8107,2	100,01	6820,9	6897,1	101,1
у т.ч. на рег. лінях	тис. чол.	5930,1	5550,4	93,6	4693,6	4385,1	93,4
Виконані пасажиро-кілометри	млрд пас. к	14,4	12,5	86,8	13,7	11,9	86,9
у т.ч на рег. лініях	млрд пас. к	10,4	8,1	77,9	9,7	7,4	76,3
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	122,6	99,2	80,9	122	98,8	81
у т.ч. на рег. лініях	тис. тонн	26,5	15,2	57,4	26,1	14,8	56,7
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн ткм	363,1	273,1	75,2	362,8	272,9	75,2
у т.ч. на рег. лініях	млн ткм	83,4	24,3	29,1	83,1	24,1	29
Виконано комерційних рейсів	тисяч	106,1	96	90,5	77,7	71,6	92,1
у т.ч. на рег. лініях	тисяч	76,3	64	83,9	54,5	45,5	83,5

На початку 2013 року припинила діяльність провідна українська авіакомпанія «Аеросвіт», яка мала розгалужену мережу маршрутів та найбільші обсяги пасажирських перевезень як на міжнародних, так і на внутрішніх авіалініях. Її питома вага у загальних обсягах перевезень за підсумками 2012 р. складала майже 38%. Як наслідок, у першому кварталі 2013 р. загальне скорочення обсягів пасажирських перевезень українськими авіакомпаніями сягнуло 20%. Однак упродовж наступних місяців українським авіакомпаніям вдалось відновити більшу частину маршрутів та пасажиропотоків авіакомпанії «Аеросвіт» та за підсумками року уникнути падіння обсягів пасажирських перевезень порівняно з попереднім 2012 р. (рис. 1) [1].

Рис.1. Індекс зростання обсягів пасажирських перевезень по роках

За даними таблиці 1 протягом 2012-2013 рр. лише кількість перевезених пасажирів залишалась незмінною, а міжнародні перевезення навіть зросли на 1,1%. Що стосується інших показників, то серед них спостерігається тенденція до зменшення. Детальніше динаміка обсягів перевезення пасажирів показана на рисунку 2 [1].

Як видно з рисунка 2, самим невдалим роком по пасажироперевезенням був 2009 р., адже це був рік загострення економічної кризи. Однак, починаючи з 2010 р. вдалось стабілізувати ситуацію авіаперевезь і пасажиропотік пішов на зростання. Кількість перевезених пасажирів у 2013 р. залишилась на рівні 2012 р. та склала 811 млн чол. [1].

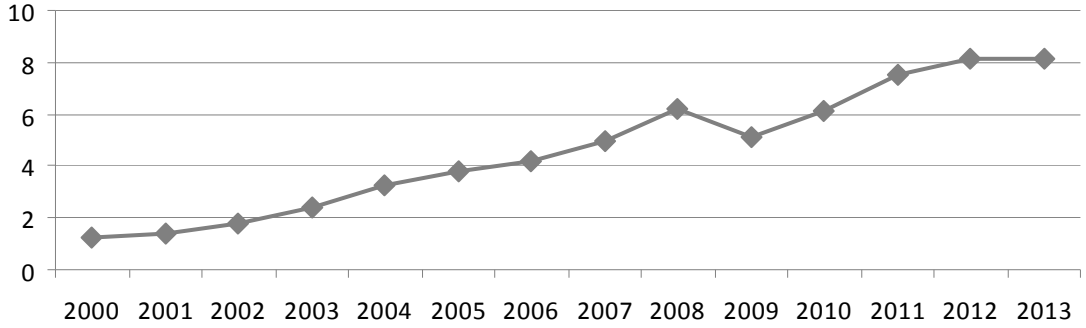


Рис.2. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, млн чол.

Як вже зазначалось, однією із проблем розвитку ринку авіаційних перевезень є невідповідність повітряних суден міжнародним стандартам, що не дозволяє виконувати міжнародні польоти. Вимоги євроінтеграції диктують необхідність забезпечення єдності технічної бази та технологій, що застосовуються на ринку авіаперевезень. Більшості українських авіаперевізників необхідні час та інвестиції для виконання вимог відповідності європейським нормам і стандартам, тоді як європейські компанії увійдуть на ринок одразу. Найбільші українські авіакомпанії мають у своєму парку в середньому по 20 машин, тоді як великі європейські компанії – по 300–400 машин. Середній рівень зношеності власних літаків у вітчизняних авіакомпаніях перевищує 70 %, а середній термін експлуатації становить 22,3 року [5].

Фінансовий стан більшості вітчизняних авіаперевізників не дозволяє швидко оновити власний парк літаків. Зокрема, авіакомпанія «Візз Ейр Україна» до 2012 р. працювала зі збитками, загальна сума яких у 2008–2011 рр. склала 235,2 млн грн при загальному доході 1,161 млрд грн [6]. У 2012 р. авіаперевізник вперше отримав 27,5 млн грн прибутку при доході 512млн.грн. Проте зараз, зважаючи на поточну ситуацію, доки не стабілізується попит на бюджетні перевезення, авіакомпанія змушена відмовитись від запланованої на 2014 р. купівлі Airbus 320 – п'ятого літака у складі флоту авіакомпанії [7].

Невеликий і зношений парк літаків, значно менші обсяги доходів авіаційних підприємств разом із відсутністю розвинутого транзитного «хабу» [1], а також обмеженістю маршрутної мережі не дозволять національним авіакомпаніям скористатися перевагами ефекту економії від збільшення кількості маршрутів та/або завантаженості літаків трансферними пасажиропотоками, які є у міжнародних конкурентів.

Досить закритим в Україні є ринок авіаційного пального, на якому працюють не більше 10 компаній, а враховуючи, що на відміну від ЄС з пального, яке реалізується для цивільної авіації, збирається акцизний збір, авіапальне в Україні є в півтора разу дорожчим, ніж в країнах Євросоюзу.

Україна не має на сьогодні правових механізмів захисту власних авіакомпаній в умовах міжнародної конкуренції, як і не має взагалі чіткої державної політики щодо розвитку національної цивільної авіації.

Визначивши основні проблеми для підвищення рівня конкурентоспроможності авіаційної галузі слід: побудувати чітку стратегію державної підтримки авіаційних структур; підвищити інвестиційну привабливість авіаційного комплексу; модернізувати парк повітряних суден та наземної інфраструктури. Зменшення податкового навантаження вплине на збільшення обсягу прибутку, що залишається в розпорядженні авіапідприємства. Це, а також подальше вдосконалення механізму фінансово-кредитної підтримки авіаційного підприємництва, сприятиме нарощуванню обсягів інвестування.

Стабілізувати ситуацію на ринку авіаперевезень України стане можливим насамперед завдяки активній маркетинговій політиці вітчизняних авіакомпаній (відкриттю нових маршрутів, збільшенню частот), активізації чартерних перевезень, подальшій модернізації та оновленню парку повітряних суден, а також розвитку мережі послуг українськими авіаперевізниками.

Надання керівникам аеропортів права встановлювати коефіцієнти до ставок аеропортових зборів створює умови для більш ефективної співпраці аеропорту та авіакомпаній та залучення додаткових авіаційних перевізників. Відповідно до існуючої практики застосування понижувальних коефіцієнтів до аеропортових зборів у поєднанні із зниженням вартості наземного обслуговування та спільних маркетингових заходів аеропорту та авіаперевізників створюється можливість встановлювати значно нижчі ціни на квитки, тим самим суттєво збільшуючи пасажиропотік. Залучення додаткових авіаційних перевізників сприятиме також збільшенню доходів аеропортів України від неавіаційної діяльності (зокрема, торговельної, роботи паркувальних майданчиків тощо).

Тому, виконання усіх вищезазначених напрямків дозволить досягти високих темпів зростання у посткризовий період, як на ринку авіаперевезень, так і у авіаційній галузі в цілому, а також підніме конкурентоспроможність української авіації на міжнародному ринку. А основним гарантом у забезпеченні цього процесу повинна стати держава.

Висновки. Аналіз розвитку ринку авіаційних перевезень в Україні характеризується наступними чинниками:

- динаміка розвитку індустрії авіаперевезень є одним із ключових індикаторів економічного благополуччя країни;
- стан вітчизняної авіації залишається незадовільним, особливо враховуючи наслідки економіко-

фінансової кризи;

- ринку авіації притаманна недостатня ефективність державного регулювання національного ринку авіаційних перевезень, оскільки йому властиві такі риси, як монополізм, нестабільність, низька конкурентоспроможність, відсутність внутрішнього потенціалу.

Зважаючи на зазначені проблеми першочерговими заходами щодо удосконалення механізму функціонування ринку авіаційних перевезень є наступні: створити правові та економічні механізми державної підтримки; впровадити заходи щодо демонополізації у сфері поставок послуг для авіакомпаній в аеропортах України, у т.ч. окремих послуг з наземного обслуговування, поставок авіапального тощо; розробити «дорожню карту» розвитку цивільної авіації в Україні на середньостроковий період.

Література

1. Підсумки діяльності авіаційної галузі за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avia.gov.ua/documents/diyalnist/p%D1%96dsumki%20d%D1%96jalnost%D1%96/

2. Проблемы и перспективы развития рынка пассажирских авиационных перевозок в Украине / Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/pub/files/40/62/Aviation_policy_RUS.pdf

3. Постанова КМУ від 30.10.2013 р. № 944 «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/944-2013-%D0%BF

4. Надто високі ставки аеропортових зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://galnet.org/newsticker/103497-v-ukrajini-aviapalyvo-znachno-dorozhche-nizh-u-es

5. Українські авіаперевізники і аеропорти не готові до входження в САП – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/transport/576104-ukrajinski-aviaperevizniki-i-aeroporti-ne-gotovi-do-vhodjennya-v-sap-ekspert.html

6. «Визз Эйр Украина» впервые получила прибыль по итогам года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cfts.org.ua/news/vizz_eyr_ukraina_vpervye_poluchila_pribyl_po_itogam_goda_16754

7. «Визз Эйр Украина» отложила расширение флота в 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cfts.org.ua/news/vizz_eyr_ukraina_otlozhila_rasshirenie_flota_v_2014_godu_obnovleno_18270

References

1. Results of the aviation industry in 2013 [electronic resource] - Access: http://avia.gov.ua/documents/diyalnist/p%D1%96dsumki%20d%D1%96

2. Problems and prospects of development of the market avyatsyonnыh passenger transportations in Ukraine / International Centre for Policy Studies (ICPS), 2005 [electronic resource] - Access: http://icps.com.ua/pub/files/40/62/Aviation_policy_RUS.pdf

3. CMU from 30.10.2013 p. № 944 "On approval of the Concept of the State Program for airport development for the period till 2023" [electronic resource] - Access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 944-2013-% D0% BF

4. Too high rates of airport charges [electronic resource] - Access: http://galnet.org/newsticker/103497-v-ukrajini-aviapalyvo-znachno-dorozhche-nizh-u-es

5. Ukrainian air carriers and airports are not ready to join the CAP - expert [electronic resource] - Access: http://economics.unian.ua/transport/576104-ukrajinski-aviaperevizniki-i-aeroporti-ne-gotovi-do-vhodjennya-v-sap-ekspert.html

6. "With Air Ukraine" has received profit for the first time been Outcome year [electronic resource] - Access: http://cfts.org.ua/news/vizz_eyr_ukraina_vpervye_poluchila_pribyl_po_itogam

7. "With Air Ukraine" postponed Expansion fleet in 2014 g [electronic resource] - Access: http://cfts.org.ua/news/vizz_eyr_ukraina_otlozhila_rasshirenie_flota_v_2014_g

Рецензія/Peer review : 6.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., доцент Григорук П.М.

УДК 327.8

Я.П. ПУХАЛЬСЬКА
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В НАТО: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Співробітництво України з військовими відомствами інших країн є важливою складовою міжнародного співробітництва України і має особливе значення для зміцнення національної безпеки і оборони нашої держави. В умовах сучасної воєнно-політичної обстановки інтереси національної безпеки і оборони України вимагають суттєвого поглиблення стосунків з Організацією Північноатлантичного Договору. У статті розглядається проблема вступу України в НАТО. Наводяться позитивні й негативні сторони інтеграції. Розглядається також необхідність вступу в НАТО на даний момент із урахуванням ситуації, яка склалася в Україні.

Ключові слова: *інтеграція, глобалізація, євроатлантичний вектор розвитку, воєнно-промисловий комплекс України.*

I.P. PUKHALSKA
Khmelnytsky National University

INTEGRATION OF UKRAINE IN NATO: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Abstract - Cooperation with Ukraine military agencies of other countries is an important component of international cooperation of Ukraine and is particularly important to strengthen national security and defense of our country. In the current military-political situation the interests of national security and defense of Ukraine require a substantial deepening of relations with the North Atlantic Treaty. This paper addresses the problem of Ukraine's accession to NATO. There are given positive and negative aspects of integration. We also consider the need to join NATO at the moment, taking into account the situation in Ukraine.

Keywords: integration, globalization, the Euro-Atlantic vector of development, military-industrial complex of Ukraine.

Вступ. В умовах сучасної воєнно-політичної обстановки інтереси національної безпеки і оборони України вимагають суттєвого поглиблення стосунків з Організацією Північноатлантичного Договору.

Взаємовідносини України із НАТО завжди викликали пильний інтерес та жваві дискусії як в середині країни, так і за її межами.

Актуальність даної проблеми обумовлена як геополітичним положенням України, так і бажанням політичної еліти безпосередньо брати участь у процесі формування європейської системи міжнародних відносин. Таким чином, державотворення, підвищення рівня соціального забезпечення, економічна незалежність, приведення державних стандартів відповідно до міжнародних є важливими складовими процесу інтеграції України в Європейський Союз.

Питання інтеграції України в Європейський Союз не є предметом дискусії, а є предметом часу й результатом виконання всіх поставлених перед українською державою завдань, вважають в українському Міністерстві закордонних справ.

Аналіз останніх досліджень. Особливістю наукових підходів більшості вітчизняних та зарубіжних вчених від початку 1990-х рр. стало обґрунтування необхідності інтеграції України в євроатлантичну спільноту. Європейські та євроатлантичні прагнення були започатковані у працях М.Костомарова, М.Драгоманова, М.Грушевського, С.Рудницького, М.Міхновського, В.Липинського, О.Донцова, В.Вернадського, Ю.Липи, М.Хвильового, С.Єфремова та інших.

Також варто згадати новітні українські геополітичні дослідження. До фундаторів сучасної української геополітичної думки можна віднести М.Кулініча, І.Кураса, Л.Лещенко, С.Лотоцького, О.Реєнта, С.Пирожкова, П.Ситника, В.Солдатенка та інших. В їхніх роботах окреслено основні напрями розвитку української геополітики.

Дослідження євроатлантичної інтеграції України неможливі без врахування ідей західних класиків геополітики та сучасних політиків і науковців. Зокрема, йдеться про роботи І.Валерстайна, Р.Келлена, Г.Майера, Х.Макіндера, А.Мехена, Н.Спайкмена, В.Шермана та інших.

Таким чином, аналіз студіювання процесу формування і розвитку євроатлантичного вектору української політики дає підстави зробити висновок, що в науковій літературі не викликає сумнівів те, що інтеграція України в Європу – це об'єктивний процес сучасності. Він підготовлений усім ходом історичного розвитку нашої країни. Український народ завжди був органічною складовою європейської спільноти. Водночас, більшість дослідників визнає, що інтеграція України відбувається повільно, з суттєвими протиріччями.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд усіх «за» та «проти» інтеграції України в НАТО.

Результати дослідження. Співпраця України з Альянсом почалася майже одразу після здобуття нашою державою незалежності. Курс на повноправне членство в Альянсі було зафіксовано у Стратегії України щодо НАТО у 2002 та закріплено у Законі України „Про основи національної безпеки України".

Україна, проголошуючи євроінтеграційні процеси одним з основних напрямків зовнішньополітичної діяльності нашої держави, розглядає вступ до Альянсу як найбільш надійний спосіб гарантування національної безпеки України, зокрема, шляхом модернізації Збройних Сил України та набуття ними здатності до ефективних дій у складі коаліційних військових угруповань, відповідно

утворених для забезпечення міжнародної безпеки [1].

Спираючись на загальні цінності демократії, прав людини і верховенства права, Альянс постійно працює над забезпеченням тривалого мирного порядку в євроатлантичному регіоні. Однак, на перешкоді досягненню цієї мети може стати криза чи конфлікт поза регіоном. Тому Альянс не тільки забезпечує оборону своїх членів, а й допомагає підтримувати мир і стабільність за межами території країн Північноатлантичного договору через партнерство і операції з врегулювання кризових ситуацій.

Головні завдання безпеки НАТО визначені в Стратегічній концепції Альянсу, що є основою втілення його політики загалом. Концепція вперше опублікована у 1991 році як публічний документ, відкритий для обговорення і коментарів парламентів, фахівців у галузі безпеки, журналістів і широких кіл громадськості. Даний документ був переглянутий у 1999 році, коли союзники взяли на себе зобов'язання забезпечувати не тільки спільну оборону, але й мир і стабільність в ширшому євроатлантичному регіоні.

Однак, ціль вступу України у НАТО є абсолютно логічним наслідком того, що Україна більше не може самостійно справлятися з безупинними труднощами. При цьому уряд України повинний чітко усвідомлювати те, що вступ у НАТО – це не тільки гарантія захищеності, але й покладання на українські плечі багатьох зобов'язань. Крім того, що Україна робить для того, щоб вступити в ці об'єднання, вона зобов'язана буде підтримувати свою економічну, політичну й соціальну ситуацію на належному рівні. Можливо, хоча б це змусить уряд задуматися про те, у якому не багатообіцяючому положенні ми перебуваємо на даний момент.

Безумовно, вступ у ЄС — це правильний крок на шляху до процвітання країни. Просто так Україну ніхто не прийме в це об'єднання, для цього повинні бути підстави й Україна повинна довести, що вона дійсно гідна називатися членом ЄС, забезпечивши внутрішній порядок, єдність влади, стабільність економіки [2].

Питання про вступ у НАТО, у свою чергу, досить спірне. Існують як переваги, так й істотні недоліки.

Серед переваг вступу України в НАТО основні наступні:

1. Надання гарантій безпеки, відповідно до яких напад на Україну означає напад на всіх членів НАТО (сьогодні, без України в НАТО входять 26 країн).

2. Надання "ядерних гарантій", відповідно до яких напад на Україну з використанням ядерного, хімічного або бактеріологічної зброї буде означати адекватну відповідь із боку ядерних держав-членів НАТО (США, Великобританія, Франція).

3. Вступ у НАТО дуже суттєво знижує ризик війни проти України. Особливо з боку таких агресивних держав, як Росія. Україна є стратегічно важливою на відміну від нейтральних Фінляндії й Швеції. Геостратегічні переваги, які дають контроль над Україною, можуть для потенційного агресора переважити ризик, який буде супроводжувати агресію проти України.

4. Україна в результаті вступу в НАТО зміцнить свою політичну незалежність. Захищеність від зовнішнього втручання у внутрішні справи України й політичний процес в Україні іноземних держав (насамперед, не членів НАТО) у відповідності зі стандартами внутрішньої безпеки НАТО.

5. НАТО не вимагає розміщення на території України своїх військових баз у відповідь на членство. Україна має достатній військового, людський і технологічний потенціал, щоб гарантувати безпеку, використовуючи лише політичний "дах" НАТО, і маючи за спиною лише теоретичну можливість підтримки з боку 26 держав-членів НАТО у воєнний час.

6. Абсолютна ліквідація можливості зовнішньополітичних провокацій проти України з боку Росії, як було, наприклад, з о. Тузла та АР Крим.

7. У результаті вступу в НАТО Україна зміцнить свою територіальну цілісність. Сепаратизм, у тому числі в Донбасі, втратить силові основи для своєї можливої реалізації. Сепаратисти будуть змушені враховувати реальність і пристосовуватися до життя в єдиній, незалежній Україні.

8. Вступ у НАТО буде означати остаточний вихід України з-під впливу Москви й ліквідацію його поновлення в майбутньому. Росія це розуміє й тому буде змушена налагоджувати рівні партнерські відносини з Україною, як це вона робить зі членами НАТО в східній Європі – Угорщиною, Чехією, при цьому маючи стратегічних партнерів у Західній Європі із числа членів НАТО – Німеччину, а також Францію й Італію.

9. Відносно невелика вартість вступу, оскільки ні для НАТО, ні для України немає необхідності розміщати на території України іноземні війська.

Досвід вступу в НАТО країн Східної Європи говорить про те, що цей вступ може бути дуже дешевим. НАТО дозволяє гарантувати надійну безпеку за невеликі гроші, за які Україна ніколи б не мала такого рівня безпеки, як за умови членства в НАТО, навіть якби витрачала на оборону весь свій бюджет.

10. НАТО не вимагає масового переозброєння східноєвропейських армій. НАТО також не вимагає закупівлі своїми членами озброєння виробництва країн-членів НАТО. Кожна країна має право на свій розсуд вирішувати, яке озброєння й чийого виробництва закуповувати для своїх збройних сил.

11. НАТО не вимагає від своїх членів призупинення військово-технічного співробітництва з іншими державами, зокрема з Росією, таке співробітництво роблять із Росією Німеччина, Італія.

12. Різке збільшення іноземних інвестицій після вступу України в НАТО, оскільки безпека пов'язана з економікою, наприклад, для Польщі, Чехії й Угорщини приплив іноземних інвестицій за рік після заяви

про вступ у НАТО збільшився в 3,5 разу, для Румунії – на 141%.

13. Вступ у НАТО означає нові можливості для конкурентоспроможних оборонних виробництв. Від вступу в НАТО програли не високотехнологічні оборонні комплекси в Словаччині, а виграли високотехнологічні, у першу чергу, у Польщі, частково в Чехії.

Конкурентною перевагою України є високотехнологічний воєнно-промисловий комплекс, а також здатність України до створення в замкнених циклах деяких конкурентоспроможних на світовому ринку зразків озброєння, у таких сферах, як літакобудування, танкобудування, суднобудування, а також ракетобудування й системи протиповітряної й протиракетної оборони.

14. Вступ у НАТО пов'язаний з поліпшенням клімату для здійснення підприємницької діяльності в Україні, зокрема й з поліпшенням міжнародного інвестиційного іміджу України.

15. Членство в НАТО різко поліпшить перспективи вступу України в ЄС.

16. У НАТО є ряд "авторитетних" членів. Крім США, це Британія, Франція, Німеччина, Туреччина. Виходячи з потенціалу й значення України для безпеки Європи, Україна, завдяки вступу в НАТО, цілком може стати в один ряд впливу й значення із цими країнами, "перестрибнувши" відразу кілька сходів, для подолання яких потрібні десятиліття.

17. Вступ у НАТО дозволить Україні зміцнитися й набратися сил у відносно "тепличних", сприятливих геополітичних умовах [3].

Поряд із цими досить багатообіцяючими перевагами стоять також недоліки:

1. Приєднання України до НАТО вимагає величезних зусиль, послідовності дій та щоденної клопіткої роботи. При цьому, демократичні перетворення українського суспільства, вдосконалення системи державного адміністрування, піднесення вітчизняної економіки, професіоналізація нашої армії на шляху до НАТО є, безумовно, позитивними процесами, хоча вони відбуваються повільно, складно та на деяких етапах можуть трактуватися неоднозначно.

2. Не менш характерним прикладом у цьому контексті може слугувати і український воєнно-промисловий комплекс. Можливе членство України в Альянсі відкриє українським підприємствам нові інвестиційні перспективи та ринки озброєнь в країнах-членах НАТО, про що свідчить досвід країн-членів Альянсу зі Східної Європи. Можливо, деякі підприємства не зможуть оперативно скористатися цією перевагою та в умовах жорсткої конкуренції з військово-промисловим комплексом високорозвинутих країн ринкової економіки будуть змушені закритися – це негатив. Однак, переорієнтація підприємств на створення високотехнологічних і конкурентоспроможних на світовому ринку озброєнь піде лише на користь як вітчизняній обороні, так і українській економіці в цілому.

3. Значно ускладниться економічний тиск на Україну з боку Росії, у тому числі й енергетичне, з обліком можливої негативної реакції на такий тиск 26 впливових країн, що перебувають у союзі з Україною.

4. Не вступ України в НАТО буде сприяти маргіналізації України, витисненню її на периферію міжнародної політики й це обумовить зовнішній вплив на неї [3].

Таким чином, незалежно від старих виробничих зв’язків з Росією, воєнно-промисловий комплекс України повинен самостійно розвиватися, шукати нові ринки збуту, створювати сучасні види озброєнь як на продаж, так і для Збройних Сил України. Результат цього процесу буде позитивним, якщо він буде обумовлений, перед усім, ринковою доцільністю.

Оцінка можливих негативних наслідків будь-якого розв'язку повинна співвідноситися з його перевагами. У цьому зв'язку, переваг від членства України в НАТО значно більше, ніж потенційних втрат. Про це свідчить, принаймні, досвід 9 країн Центральної й Східної Європи, які придбали членство в Альянсі за останні роки.

Підготовка України до членства в НАТО має глибоке цивілізаційне значення. Цей процес є, насамперед, таким, що виступає фактором для досягнення Україною високих демократичних, соціально-економічних і оборонних стандартів, які діють у країнах-членах НАТО.

В України й сьогодні відносини з НАТО досить міцні, так що в доступній для огляду перспективі в неї більше шансів вступити в Північноатлантичний, ніж Європейський союз.

Крім здійснення важливих соціально-економічних і військових реформ владі Украйни треба буде розв'язати для цього й ряд проблем політичних [4].

Висновок. Членство в НАТО принесе Україні можливість відкриття нових обріїв, буде сприяти інтенсивному розвитку нових галузей промисловості, зміцненню колишніх, створенню робочих місць, гарантії безпеки, можливості залучення іноземних інвестицій, рятуванню України від ярлика "пострадянської країни", полегшить вступ у ЄС. Але вступ в Альянс може значно погіршити відносини України з Росією, що несприятливо позначиться на економіці України, тому що Росія — важливий енергетичний партнер України.

З огляду на офіційну позицію керівництва нашої держави та практичну реалізацію положень законодавчої бази у цій галузі можна підсумувати, що інтеграція до НАТО дасть можливість Україні користуватися механізмом колективної оборони Альянсу, відверне перспективу подальшого використання нашої держави як „буферної зони”.

У результаті реалізації курсу на євроатлантичну інтеграцію, Україна увійде до найпотужнішого військово-політичного об’єднання держав, що має вагомий вирішальний вплив на міжнародні процеси. Внаслідок інтеграції Україна зможе дієво захищати свою економічну безпеку, створити сприятливі умови

для вступу до Європейського Союзу. Водночас чи не найсуттєвішим є те, що повноправна участь нашої країни в Альянсі сприятиме поглибленню позитивних трансформацій в українському суспільстві, сприятиме зміцненню демократії та верховенства права, оскільки саме на цьому ґрунтується загальна філософія Північноатлантичного Альянсу.

Література

1. Семчинський К.В. Україна в НАТО: переваги чи витрати? / К.В. Семчинський // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2006. – № 99. – С. 187–200.

2. Храбан І. НАТО і безпека Європи / І. Храбан // Політика і час. – 2006. – № 7/8. – С. 35–40.

3. Интеграция Украины в ЕС и НАТО является возвращением в Европу [Електронний ресурс]. – Режм доступу : http://www.ua.rian.ru/ukraine_news/20080718/77965927.html

4. Недостатки членства в НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukraine-nato.ukrinform.ua/ru/nato/imperfection/

5. Преимущества вступления в НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lukyanchenko.donetsk.ua/forum/forum_read.php?f=26&id=26440

References

1. Semchynskyy K. Ukraine in NATO: Benefits or costs? / K. Semchynskyy / / Scientific Bulletin of the National Agricultural University. - 2006. - № 99. - P. 187-200.

2. Khraban I. NATO and European security / I. Khraban / / Politics and time. - 2006. - № 7/8. - P. 35-40.

3. Integration of Ukraine into the EU and NATO javljaetsja Return to Europe [electronic resource] / http://www.ua.rian.ru/ukraine_news/20080718/77965927.html /

4. Disadvantages Membership [electronic resource] / http://ukraine-nato.ukrinform.ua/ru/nato/imperfection/

5. Benefits Entry into NATO [electronic resource] / http://www.lukyanchenko.donetsk.ua/forum/forum_read.php?f=26&id=26440

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 314: 331.5

Г.В. СКИБА, К.М. СКИБА
Хмельницький національний університет

ОСВІТНЯ СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

У статті досліджується сутність людського потенціалу, його структури, освітня складова людського потенціалу України в умовах євроінтеграції. Пропонується запровадження іноземного досвіду щодо покращення державного регулювання системи якості людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, індекс людського розвитку, глобалізація, євроінтеграція, освітня складова людського потенціалу, державне регулювання.

G.V. SKYBA , K.M. SKYBA
Khmelnytskyi National University

EDUCATIONAL COMPONENT OF HUMAN POTENTIAL OF UKRAINE IN THE EUROPEAN INTEGRATION: THE CURRENT STATE AND WAYS OF IMPROVING

The article examines the nature of human potential, its structure, educational component of human development in terms of European integration of Ukraine. It is proposed to introduce the foreign experience to improve state regulation of the quality of human potential. The state should hold a series of social reforms to reverse the situation. Proposed to strengthen the educational component of human development on the example of the UK for research and forecasting labor market for the effective application of knowledge of the population.

Keywords: human capital, human development index, globalization, European integration, the educational component of human development, state regulation.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвиток та використання людського потенціалу розглядається як основний чинник економічного зростання національних економік та пріоритетний напрямок державної політики. У контексті концепції людського розвитку освітня складова людського потенціалу розглядається як основа його формування та перетворення у людський капітал. З огляду на це, кожна країна зацікавлена у збільшенні та відтворенні людського потенціалу. Актуальності набуває питання інтернаціоналізації вищої освіти, що передбачає міждержавне переміщення студентів і викладачів за спеціальними програмами вищих навчальних закладів.

Для України європейська інтеграція – це вагомий стимул для успіху економічної і політичної трансформації, що може стати основою національної консолідації. Європейська інтеграція, таким чином, стає ключовою ланкою відкриття України світу, переходу від закритого тоталітарного до відкритого демократичного суспільства. Інтеграція української освіти повинна відбуватися в контексті відповіді на вимоги зовнішніх змін, до яких відноситься глобалізація, інформаційна революція. Але дуже важливими в українському суспільстві є внутрішні зміни, такі як становлення державності, відродження культури, збереження гуманістичних принципів виховання, формування нової моралі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бурхливого розвитку теорія людського капіталу набула в другій половині XX століття завдяки працям американських науковців: Гарі Беккера, Якоба Мінсера, Теодора Шульца та ін. У наш час ця теорія посіла чільне місце в структурі економічних знань, їй присвячується багато науково-дослідницьких праць. Дослідженням проблеми людського потенціалу і, зокрема, важливої складової – освітнього компоненту, займаються як іноземні, так і вітчизняні науковці. Серед іноземних науковців слід відмітити наступних: Г. Беккер, П. Бурдьє, К. Вінелоу, А. Гільяно, Дж. Кендрик, Б. Носко, С. Творогова, Ф. Фара та ін. Стан і рівень вивченості розробки проблем, пов'язаних з економічною сутністю та управлінням освіти на різних рівнях, оцінкою якості людського потенціалу, використання освіти як потужного рушія прогресу в суспільстві вивчають вітчизняні науковці: В. Андрощенко, І. Грищенко, С. Задорожна, М. Згуровський, В. Кремінь, Е. Лібанова, В. Луговий, С. Мочерний, М. Ніколайчук, Н. Ничкало та інші.

Формування мети статті: вивчення та узагальнення особливостей підвищення якості людського потенціалу України в умовах євроінтеграції за рахунок удосконалення його освітньої складової з запровадженням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних реаліях, коли світові глобалізаційні процеси ведуть до загострення суперечностей між країнами, Україна чітко визначилась із євроінтеграційним вибором. У 2014 році між Україною та ЄС були підписані політична та економічна частини Угоди про асоціацію України в ЄС.

Ключовими термінами у словосполученні «людський потенціал» є поняття «людина» і «потенціал», які потребують певного термінологічного усвідомлення. Тобто поняття «людський потенціал» як категорія представляє собою внутрішню потенційну властивість людини, наявні у даний момент чи в майбутньому людські можливості, які можуть бути використані в будь-який момент у сфері суспільно-корисної діяльності для досягнення поставленої мети. Людський потенціал залежить, по-перше, від умов його відтворення; по-друге, від умов його формування і розвитку; по-третє, від умов його реалізації [1].

Своєрідним індикатором соціально-демографічного стану країни є так званий індекс людського розвитку (ІЛР). Засновниками концепції про людський розвиток вважають вчених-економістів Махбуб-уль-Хака (Пакистан) і Амартію Сен (Індія), які разом із іншими дослідниками проблем розвитку заклали їх теоретичні основи.

У 2013 році за Доповіддю ООН Україна зайняла 83 місце з потенціалом в 0,736 бала серед 187 країн і також попала в групу країн з високим рівнем ІРЛП. Знаходження України в групі держав з високим рівнем ІРЛП пояснюється доволі вагомим показником освіченості населення.

Індекс рівня освіченості I_{educ} обчислюється за формулою:

$$I_{educ} = \frac{(2 \times I_{adult} + I_{child})}{3}, \quad (1)$$

де I_{adult} – індекс грамотності дорослого населення;

I_{child} – індекс сукупної частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку.

Складові цього індексу I_{adult} та I_{child} обчислюються за такою самою формулою, що й очікувана тривалість життя при народженні.

При цьому X_i означає частку грамотних серед дорослого населення *i*-ї території в % (для розрахунку X_{adult}) і сукупну частку учнів в % (для розрахунку X_{child}); максимум і мінімум в обох випадках також фіксовані: за максимум прийнято 100 %, за мінімум – 0 %).

Аналізуючи роботи вчених, що займаються питаннями економічної ефективності освіти, можна виділити три основні групи досліджень:

Перша група ставить завданням вимірювання кореляційного зв'язку між рядом показників загального рівня розвитку освіти і показниками, що характеризують динаміку економіки в цілому. Такий підхід дозволяє зробити висновки про міру зв'язку рівня освіти з темпами економічного зростання в різних країнах.

Другий напрямок досліджень, засновником якого є Т.Шульц, дозволяє встановити міру впливу освіти на розмір національного доходу. Прямий внесок освіти в економічне зростання, за методикою Т.Шульца, дорівнює частині національного доходу, витраченій на освіту в поточному році, помноженій на норму ефективності вкладень в людський капітал.

Принципова відмінність третьої групи досліджень, які започаткував Е.Денісон, полягає у погляді на освіту як на незалежний, автономний чинник виробництва. Безпосередня економічна значимість освіти, з точки зору цієї групи дослідників, полягає у її впливі на процес покращання якості робочої сили. Виходячи з освітньої структури робочої сили та заробітків осіб з різним рівнем освіти, Е.Денісон визначив, що внесок освіти в зростання національного доходу США в період з 1909 р. до 1929 р. був 12%, а з 1929 р. до 1957р. – 23%. За методом Е.Денісона були проведені розрахунки для різних країн світу. В період з 1970 р. до 1985 р. процент внеску освіти в щорічне економічне зростання в ФРН був 2%, в Японії – 3.3%, в Нідерландах – 5%, у Франції – 6% і т.д.

Оскільки в Україні сьогодні присутня несприятлива демографічна ситуація (за роки незалежності кількість населення України скоротилась на 6412, 3 тис. осіб), то основними завданнями освітньої політики в контексті подолання нагальних демографічних проблем мають стати:

- орієнтація на сімейні та духовні цінності, розширення можливостей людського розвитку;
- орієнтація на ведення здорового способу життя, культивування здоров'я як найвищої соціальної цінності;
- активізація народжуваності серед високоосвічених громадян, поряд з цим оптимізація народжуваності у найбідніших категоріях населення, зниження масштабів соціального сирітства;
- адаптація вихідців з неблагополучних сімей, їх соціальна інтеграція та полегшення виходу на ринок праці;
- збереження та залучення інтелектуального капіталу внаслідок оптимізації міграційних процесів;
- забезпечення збалансованого демографічного розвитку регіонів за рахунок регіональної раціоналізації закладів системи освіти.

Для поліпшення демографічної ситуації важлива чітка координація освітньої політики на кожному з рівнів системи освіти – у дошкільній освіті, шкільній та позашкільній, професійно-технічній та вищій, а також у системі освіти дорослих.

Вища освіта є складовою системи освіти України, що визначена Законом України "Про освіту".

За роки незалежності України з року в рік кількість ВНЗ скорочується; це ми можемо спостерігати за даними наданими в таблиці .У 1995 році їх було 1037, порівнюючи з 2014 (803 ВНЗ). Причиною скорочення ВНЗ є брак коштів на їх фінансування та не підтвердження рівня акредитації. Кількість закладів І-ІІ рівня у 2014 році становить 478, а ІІІ-ІV – 325.

Входження країни в європейський освітній простір, а також зумовлені цим процесом зміни у вітчизняній системі освіти актуалізували вдосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти. Достатній обсяг фінансування вищої освіти можна забезпечити через розширення переліку традиційних і використання нових джерел фінансових ресурсів.

Таблиця 1

Вищі навчальні заклади України

	I –IV рівня акредитації							
	1995-96	2000-01	2005-06	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14
Кількість закладів	1037	979	951	861	854	846	823	803
Чисельність студентів	1540498	1930945	2709161	2599426	2491288	2311557	2170141	2052678
Прийнято	395638	536436	672257	463911	521114	419616	441097	441939
Випущено	339114	422227	515055	642056	654670	626549	612867	576259

Примітка.
* - узагальнено автором за даними [6]

Таблиця 2

Динаміка ВВП та видатків зведеного бюджету України за 2009–2012 рр. (млн грн.)

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Розмір ВВП	914720	1082607	1314620	1505230
Видатки зведеного бюджету	307318	377842,9	416853,6	492394,9
Розмір видатків зведеного бюджету на освіту	66770	72178,4	86253,6	101547,5
У % загальних видатків	21,7	19,1	20,69	20,62
Видатки зведеного бюджету у % до ВВП	7,29	6,6	6,5	6,7

* - узагальнено автором за даними [5]

Спостерігаємо зменшення обсягу видатків зведеного бюджету на освіту з 2010 до 2011 р., але у 2012 р. становище покращилося.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Достатньо навести такі приклади: США витрачають на ці цілі 16%, Німеччина – 12%, Франція – 16%, Фінляндія – 7,2% від річного обсягу валового внутрішнього продукту. Участь приватних фондів в фінансуванні системи освіти не перевищує 6% [2] .

Серед основних недоліків державної освіти слід відзначити:

Рис.1. Недоліки державної освіти
*** - узагальнено автором за даними [3]**

Український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти, насамперед, за рахунок розвитку приватної освіти, а також залучення кредитів для навчання, створення та функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів [5].

Розглянемо досвід Великобританії, де існує одна з найбільш розвинених систем прогнозування попиту на трудові ресурси з метою його подальшого запровадження в Україні.

Таблиця 3

Моделі прогнозування попиту фахівців у Європі

Країна	Назва моделі	Ким розроблена	Що включає в себе	Результат
Велико-британія	Модель прогнозування попиту на фахівців, Кембриджська мультисекторна модель британської економіки	Інститут досліджень зайнятості (IER), Компанія «Cambridge Econometrics Limited»	Для розробки прогнозних показників використовуються статистичні дані: перепис населення, огляд статистики робочої сили, статистичні дані Департаменту освіти й науки	Модель дозволяє здійснювати прогностичні розрахунки динаміки товарів і послуг, продуктивності праці для галузей економіки, прогноз зайнятості за 25 укрупненими групами професій у розрізі 50-и галузей економіки

Термін прогнозування становить від 5 до 10 років, оновлення прогнозу відбувається щорічно. Окремо готуються прогнози зміни структури галузей економіки, зміни зайнятості в економіці, розподілу зайнятості за професіями і типом зайнятості, пропозицій на кваліфікованому ринку праці [4].

Компанія «Cambridge Econometrics Limited», що здійснює розробку прогнозів, була заснована в 1978 р. з метою комерціалізації досліджень у Кембриджському університеті, зокрема для подальшого розвитку Кембриджської мультисекторальної динамічної моделі британської економіки.

Стосовно прогнозування потреб у кваліфікованих кадрах для економіки, модель дозволяє здійснювати прогностичні розрахунки динаміки товарів і послуг, продуктивності праці для галузей економіки, прогноз зайнятості за 25 укрупненими групами професій у розрізі 50-и галузей економіки. Для розробки прогнозних показників використовуються статистичні дані: перепис населення, огляд статистики робочої сили, статистичні дані Департаменту освіти й науки [3].

Європейський рівень якості і доступності освіти є національним пріоритетом і передумовою національної безпеки країни, дотримання міжнародних норм і вимог національного законодавства щодо реалізації конституційних прав громадян України на здобуття якісної освіти.

Головними пропозиціями щодо розв'язання проблем є: 1) реформи у фінансування освіти; 2) наближення до європейських стандартів; 3) вдосконалення законодавчої бази.

Висновки результатів дослідження. Отже, у роботі узагальнено теоретичні підходи до з'ясування сутності людського потенціалу, виокремлено його структурні особливості та функціональні характеристики. Проведено аналіз якості людського потенціалу України і деяких європейських країн, в результаті якого було встановлено, що за індексом розвитку людського потенціалу Україна потрапила у групу країн з високим рівнем цього показника. Проаналізовано освітню складову ІЛР, оскільки вона є визначальною у показнику якості людського потенціалу. Запропоновано зміцнити освітню складову людського потенціалу на прикладі досвіду Великобританії щодо дослідження і прогнозування ринку праці з метою ефективного застосування знань населення.

Література

1. Акимова Е.В. Управление человеческим капиталом промышленного предприятия посредством персональних сбалансированных систем показателей / Е.В. Акимова, О.А. Каменская // Актуальні проблемиекономіки. – 2010. – № 5. – С. 37–45.

2. Бендасюк О.О. Людський капітал як основний фактор економічного розвитку / О.О. Бендасюк // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 10–14.

3. Борова Т.С. Сутнісні характеристики формування людського капіталу у вищому навчальному закладі / Т. Борова // Теорія та методика управління освітою. – 2010. – № 4. – С. 37–43.

4. Величко А.В. Питання бюджетного фінансування закладів освіти / А.В. Величко, І.В. Калько // Освіта Донбасу – 2007. – № 5. – С. 75–84.

5. Федосов В.М. Бюджетна система [Електронний ресурс] : навч.посіб. / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 871 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws

6. Шевченко Л.К. Дисбаланс професійної освіти і ринку праці: сутність, причини, шляхи подолання [Електронний ресурс] / Л. К. Шевченко. – 2010. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm

References

1. Akimova E. V. Upravlenie chelovecheskim kapitalom promyshlennogo predpriyatiya posredstvom personal'nikh sbalansirovannykh sistem pokazateley / E. V. Akimova, O. A. Kamenskaya // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2010. – № 5. – S. 37–45.

2. Bendasjuk O. O. Ljuds'kyj kapital jak osnovnyj faktor ekonomichnogo rozvytku / O.O. Bendasjuk // Derzhava ta regiony. - 2011. - №2. - S.10-14.

3. Borova T.S. Sutnisni harakterystyky formuvannja ljuds'kogo kapitalu u vyshhomu navchal'nomu zakladi / T. Borova // Teorija ta metodyka upravlinnja osvitoju. - 2010. - № 4. – S.43-37.

4. Velychko A.V. Pytannja bjudzhetnogo finansuvannja zakladiv osvity / Velychko A.V., Kal'ko I.V. // Osvita Donbasu – 2007. – № 5. – S. 75-84.

5. Fedosov V.M. Bjudzhetna systema [Elektronnyj resurs] : navch. posib. / za red. V.M. Fedosova, S.I. Jurija – K. : Centr uchbovoi' literatury, 2012. – 871 s. – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws

6. Shevchenko L.K. Dysbalans profesijnoi' osvity i rynku praci: sutnist', prychyny, shljahy podolannja / L. K. Shevchenko. – 2010. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 330.322

О.В. СУСІДЕНКО
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та проаналізовано сучасні моделі оцінки фінансової безпеки підприємств. Автором запропоновано концептуальну модель оцінки фінансової безпеки підприємств, яка враховує особливості її функціонування в умовах української економіки.

Ключові слова: фінансова безпека, методи, загроза, фінансова стійкість, показники.

O.V. SUSIDENKO
Khmelnytsky National University

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF COMPANY'S FINANCIAL SECURITY

Current assessing models of the financial security of enterprises were researched and analyzed in this article. The authors developed and presented a conceptual model for financial security evaluating, which consists of three main blocks and takes into account the conditions of their functioning in the Ukrainian economy. The authors propose to use resource-functional, normative and integral methods to assess the level of company's financial security. The authors developed a conceptual framework for evaluation of company's financial security, presented grouping of methods for assessing the level of financial security.

Keywords: financial security, techniques, threat, financial stability indicators.

Вступ. До основних завдань забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання належать оцінка рівня фінансової безпеки, встановлення і оцінка чинників, які впливають на неї, та на основі цього розробка системи заходів, що дозволять нівелювати дію загроз, небезпек та посилення дії їх позитивного характеру.

Питання забезпечення фінансової безпеки розглянуто у багатьох роботах як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, а саме Мунтіяна В., Папехіна Р.С., Підхомного О.М., Кузенко Т.Б. та ін.

Мета статті – проаналізувати існуючи методи оцінки фінансової безпеки підприємства та визначити шляхи їх удосконалення за сучасних умов розвитку.

В теорії та практиці фінансового менеджменту існує значна кількість методів, які застосовуються для визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання. У ході аналізу фахової наукової літератури нами було визначено, що досліджені методики визначення рівня фінансової безпеки підприємства можна розділити на декілька груп (рис. 1):

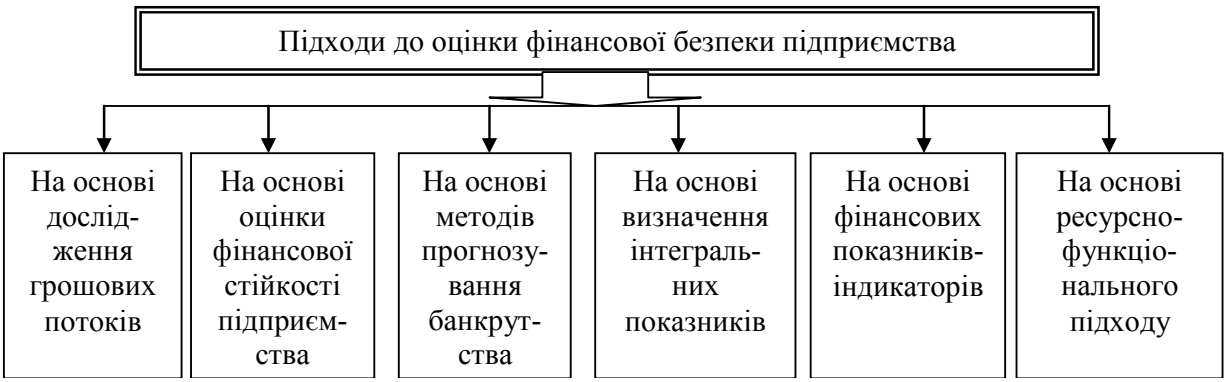


Рис.1. Групування методів оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства
***Розроблено автором з використанням джерел [1, 3, 7, 9]**

У методиках першої групи оцінки фінансової безпеки підприємства пропонується здійснювати оцінку рівня фінансової безпеки господарських суб'єктів на основі дослідження грошових потоків підприємств, а саме показника чистого грошового потоку в розрізі видів фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою розробленої матриці динамічної фінансової рівноваги.

Автори даний підхід обумовлюють тим, що показник чистого грошового потоку є одним із індикаторів результативності господарської діяльності підприємства та визначає його фінансовий стан. Аналіз використовуваного показника в розрізі видів діяльності здійснюють, враховуючи той факт, що додатня величина сукупного чистого грошового потоку не завжди є гарантом фінансової стійкості підприємства, адже грошові потоки тісно пов'язують всі сфери діяльності підприємства – операційну, фінансову та інвестиційну [9].

На нашу думку, цей підхід є вузьким, оскільки охоплює далеко не усі сфери, які впливають на стан фінансової безпеки підприємства. Крім того, зазначений підхід використовує абсолютні показники, які є менш інформативними, ніж відносні. Окрім того ним не враховується (або враховується частково) вплив фактору часу на фінансову безпеку підприємства. Найчастіше зазначений метод використовується для

визначення оперативних цілей.

Ілляшенко С.М. [4] було запропоновано оцінювати фінансову безпеку підприємства на основі аналізу фінансової стійкості, ступінь якої визначається, виходячи з достатності оборотних коштів (власних чи позичених) для здійснення виробничо-збутової діяльності. Найбільшою проблемою цього підходу, на нашу думку, є те, що він враховує лише платоспроможність підприємства і не охоплює ряд аспектів фінансової діяльності, зокрема таких як ділова активність і рентабельність і це зменшує точність встановлення рівня фінансової безпеки.

В теорії фінансового менеджменту та антикризового управління часто пропонується використовувати методи прогнозування банкрутства, за допомогою яких здійснюють аналіз фінансової безпеки підприємств. Серед найбільш відомих можна виділити наступні: модель Альтмана, модель Таффлера, модель Спрінгейта, модель Р. Ліса, модель Таффлера, метод рейтингової оцінки Сайфулина Р. і Кадикова Г., модель Терещенко. Як свідчить проведений аналіз, більшість із існуючих моделей є неадаптованими для вітчизняної практики функціонування підприємств. Безпосереднє перенесення цих моделей на аналіз суб'єктів господарювання вітчизняної економіки, на нашу думку, неможливе оскільки існує ряд причин як концептуальних (особливості організування підприємницької діяльності в різних країнах), так і організаційних (недостатня статистична база розрахунків та її ненадійність).

Кракос Ю.Б. та Разгон Р.О. [6] запропонували рівень фінансової безпеки підприємства оцінювати таким чином. По-перше, рекомендується розглядати фінансову безпеку підприємства як комплексну величину, оскільки вона досліджує декілька складників, зокрема ефективність управління підприємством, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову та ринкову стійкість, інвестиційну привабливість. Для кожного складника фінансової безпеки підприємства за допомогою експертів необхідно відібрати індикатори, які найточніше відображають цей складник. По-друге, для визначення рівня фінансової безпеки підприємства необхідно знати критерії його оцінювання. Для цього вводять поняття «еталонного» підприємства, тобто такого, рівень фінансової безпеки якого був би якнайкращим («ідеальним»). Тоді інтегральний показник фінансової безпеки підприємства можна визначати як суму відповідних комплексних показників:

$$СФБП = СУ + СПФ + СДА + СРС + СІП$$

де СФБП – інтегральний показник фінансової безпеки підприємства, бали;

СУ – комплексний показник оцінювання ефективності управління, бали; цей показник враховує рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, загальну рентабельність продажу з валового прибутку, рентабельність продукції;

СПФ – комплексний показник оцінювання платоспроможності та фінансової стійкості, бали; враховує коефіцієнт поточної ліквідності, абсолютної ліквідності, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, забезпечення власними обіговими коштами, маневреності власного капіталу;

СДА – комплексний показник оцінювання ділової активності, бали; враховує показники оборотності активів, основних засобів, оборотних активів, грошових коштів, власного капіталу;

СРС – комплексний показник оцінювання ринкової стійкості, бали; враховує коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневреності оборотних активів, мобільності та індекс постійного активу;

СІП – комплексний показник оцінювання інвестиційної привабливості, бали. Враховує коефіцієнт чистої виручки, показник чистого прибутку на акцію, коефіцієнт реінвестування прибутку, стійкого економічного зростання, показник маржі прибутку.

На наш погляд, головною перевагою цього методу є спроба комплексної оцінки, проте і він не позбавлений недоліків. А саме, використання у методиці експертного опитування, може викликати суб'єктивність оцінки. Викликає дискусію перелік структурних складових, наведених автором та методи визначення рівня безпеки як за окремими елементами, так і загальний її рівень.

Ряд дослідників вважає, що визначення фінансової безпеки підприємств потребує застосування індикаторного методу, за якого рівень безпеки визначається за допомогою індикаторів [5, 8].

Інший метод до оцінки рівня фінансової безпеки розглядається в межах ресурсно-функціонального підходу, за яким оцінку пропонується здійснювати за кожною функціональною складовою фінансової безпеки, а потім визначити інтегральний показник експертним шляхом. При цьому функціональну структуру фінансової безпеки підприємства визначають такі складові: бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова [1, 4, 7]. Прихильником цього підходу є Губський Б., який конкретизує складові фінансової безпеки (фінансова, грошово-кредитна, валютна, банківська, бюджетна та податкова системи), та підкреслює необхідність врахування внутрішніх та зовнішніх негативних впливів [2 с. 69]. Дотримується цієї ж думки і Матвійчук Л.О. [7].

Проте варто відмітити, що різняться як структурні елементи фінансової безпеки так й показники за якими вони характеризуються Враховуючи проведений нами аналіз наукової літератури, можемо зазначити, що досліджувані методики передбачають розрахунок значної кількості показників для оцінки структурних елементів фінансової безпеки підприємства, варто відзначити неоднозначність тлумачень запропонованих авторами показників, а також авторами не визначено показники-стимулятори та дестимулятори. Хоча, на нашу думку, ресурсно-функціональний підхід є найбільш інформативним. Крім того, підприємством може *бути розроблено комплекс заходів щодо захисту від загроз і за кожним напрямом, за яким було проведено оцінку. Зважаючи на це, рівень фінансової безпеки за таким підходом можна визначити порівнюючи з*

попереднім періодом, тобто в динаміці, або у порівнянні з підприємствами-конкурентами.

Формуючи методику оцінки рівня економічної безпеки, слід виходити з того, що однією зі стратегічних цілей підприємства є забезпечення здатності протистояти існуючим небезпекам і загрозам, що можуть завдати фінансових збитків підприємству, змінити структуру капіталу чи примусово ліквідувати його.

Фінансовий менеджер з питань безпеки за допомогою показників повинен змоделювати такий розвиток підприємства, що:

- дозволило б забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- задовольнило потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;
- забезпечило достатню фінансову незалежність підприємства;
- було здатним протистояти небезпекам і загрозам, що існують і можуть виникнути, які можуть заподіяти фінансовий збиток, або небажано змінити структуру капіталу, або ж примусово ліквідовувати підприємство;
- забезпечувало б достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень;
- дозволяло забезпечити захищеність фінансових інтересів власників [10].

Діагностика стану фінансової безпеки повинна проводитися за системою показників, що враховують специфічні галузеві особливості, які найбільш характерні для підприємства і мають для нього важливе стратегічне значення. Також, важливе значення для оцінки має обрання узагальнюючого критерію (інтегрального показника), який задовольняв би таким вимогам [3]:

- наявність чітко фіксованих меж;
- порівнянність різночасних оцінок рівня фінансової безпеки одного підприємства, а також інших підприємств галузі, при цьому показники повинні бути надійними, порівнянними в різні періоди, узагальнюючими (синтетичними) для своєї галузі, та, нарешті, відносно незалежними один від одного для забезпечення адекватності порівняння;
- простота і доступність методики розрахунку, яка базується на облікових даних, її універсальності.

Отже, враховуючи проведений нами аналіз методів оцінки фінансової безпеки підприємства, можемо зазначити, що оцінювання фінансової безпеки підприємства є складним комплексним процесом, який передбачає наявність взаємопов’язаних і взаємодоповнюючих елементів, які можна об’єднати в три блоки (рис. 2).

Постановочний блок, містить постановку проблеми оцінки, а саме – визначення її мети і завдань.

Вважаємо, що метою оцінки фінансової безпеки підприємства є виявлення деструктивних впливів та розробка, застосування заходів попередження і захисту фінансової безпеки та протидії від виявлених загроз. Виходячи з визначеної мети за основні завдання оцінювання рівня фінансової безпеки можна визначити:

- оцінка фінансового стану і динаміка розвитку;
- встановлення деструктивних тенденцій розвитку;
- виділення причин, джерел, характеру дії деструктивних факторів на фінансовий стан;
- прогнозування наслідків впливу деструктивних чинників;
- системно-аналітичне вивчення ситуації та тенденцій її розвитку;
- розробка заходів протидії загрозам та небезпекам.

Об’єктивність процесу оцінки забезпечується системою оціночних принципів, які являють собою основні правила оцінювання фінансової безпеки, що покладені в основу відповідних методичних підходів.

Методичний блок, який містить підходи, методи, принципи, критерії та показники оцінки економічної безпеки; він відображає методичний бік процесу оцінки фінансової безпеки та, відповідно, містить такі важливі елементи, як принципи, підходи, методи, критерії та показники оцінки фінансової безпеки підприємства.

З урахуванням цілі і завдань оцінка фінансової безпеки підприємства повинна підпорядковуватися таким загальносистемним і спеціальним принципам, як системність, об’єктивність, адекватність, комплексність, взаємоузгодженість, універсальність, однозначність, результативність тощо.

Інтерпретаційний блок включає в себе оцінку фінансової безпеки та прийняття рішення щодо її забезпечення.

Висновки. Враховуючи зазначене, пропонуємо використовувати для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства сукупність методів: ресурсно-функціональний, нормативний та інтегральний.

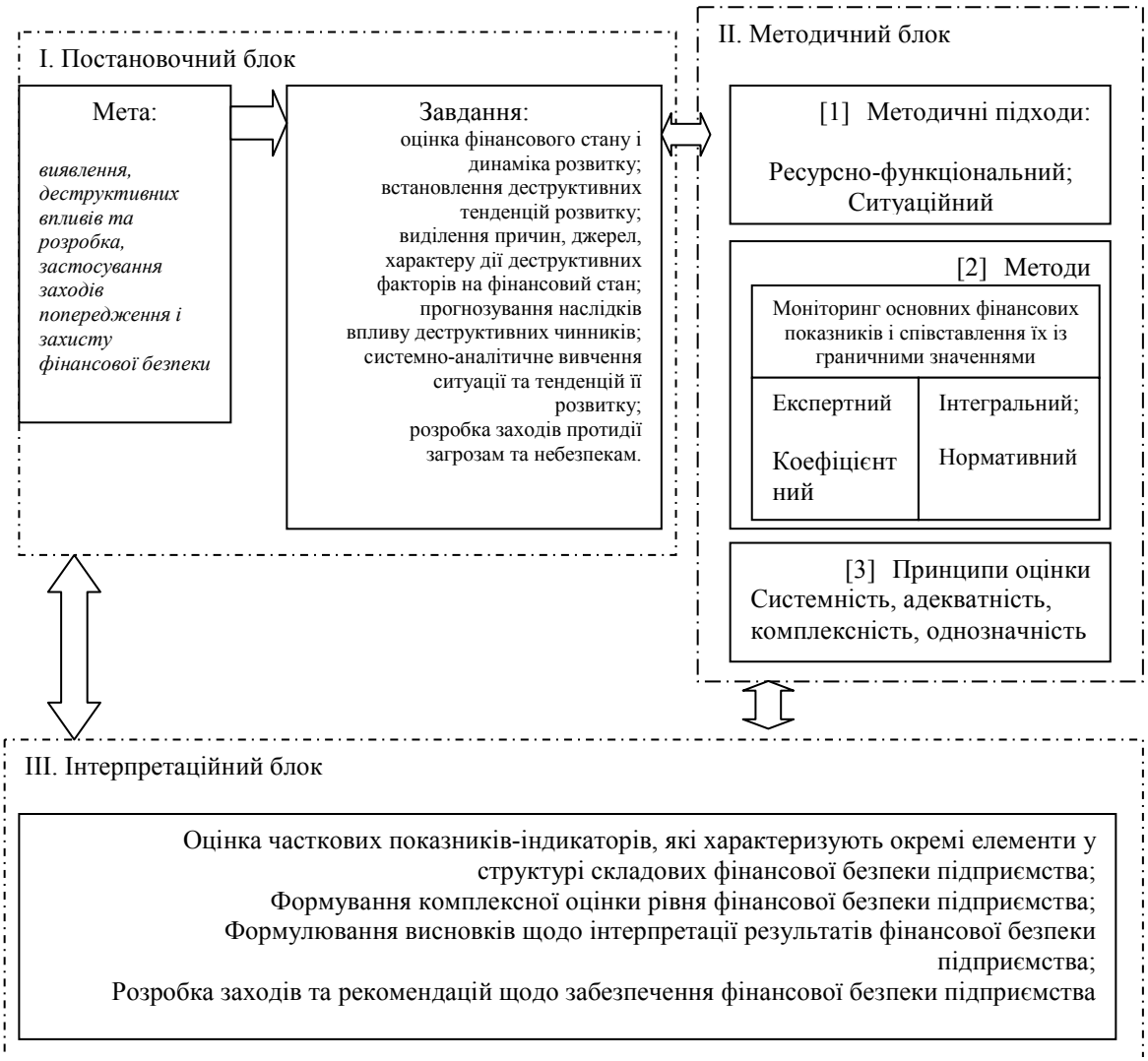


Рис. 2. Концептуальна схема оцінювання фінансової безпеки підприємства (розроблено автором)

Література

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

2. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К. : Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.

3. Евдокимов Ф. И. Факторы и методы оценки экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / Ф. И. Евдокимов. – Режим доступу : http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/mikhailov/lib/3.htm]

4. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Наукові праці ДонНТУ. – 2002. – № 48. – С. 16–22.

5. Ковалев Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–52.

6. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97.

7. Матвійчук Л.О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств. / Л.О. Матвійчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5(119). – С. 109–114.

8. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. на соискание науч.степени канд. экон. наук : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Р.С. Папехин. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2007. – 21 с.

9. Підхомний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.М Підхомний., Л.С. Яструбецька // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" / Луцький державний технічний університет. – Луцьк, 2007. – Випуск 4 (16). – Ч. 2. – С. 73–76.

10. Сватюк О.Р. Управлінський підхід щодо методики розрахунку показників оцінки економічної безпеки підприємства / О.Р. Сватюк, Г.Я. Левків, О.М. Чапран // Науковий вісник Львівського державного

університету внутрішніх справ. – 2011. – № 1. – С. 213–220.

11. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О.О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.

References

1. Aref'jeva O.V. Ekonomichni osnovy formuvannja finansovoji skladovoji ekonomichnoji bezpeky // Aktualjni problemy ekonomiky. – 2009. – № 1. – S. 98-103.

2. Ghubsjkyj B. V. Ekonomichna bezpeka Ukrajiny: metodologhija vymiru, stan i strateghija zabezpechennja / B. V. Ghubsjkyj. – K. : Ukrarkhbudinform, 2001. – 122 s.

3. Evdokymov F. Y. Faktorы y metody ocenky ekonomycheskoj bezopasnosty predpryjatyja [Elektronnyj resurs] / F. Y. Evdokymov. – Rezhym dostupa: http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/mikhailov/lib/3.htm]

4. Yljjashenko S. N. Ocenka sostavljajushhykh эkonomycheskoj bezopasnosty predpryjatyja / S. N. Yljjashenko // Naukovi praci DonNTU. – 2002. – № 48. – S. 16-22.

5. Kovalev D. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva / D. Kovalev, T. Sukhorukova // Ekonomyka Ukrayny. – 1998. – № 10. – S. 48-52.

6. Krakos Ju. B. Upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryjemstv / Ju. B. Krakos, R. O. Razghon // Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy mashynobudivnoji ghaluzi: problemy teoriji ta praktyky. – 2008. – № 1(1). – S. 86-97.

7. Matvijchuk L.O. Metodyka vyznachennja rivnja finansovoji bezpeky mashynobudivnykh pidpryjemstv. / L.O. Matvijchuk // Aktualjni problemy ekonomiky. - №5((119)). – 2011. - S. 109- 114.

8. Papekhyn R.S. Faktory fynansovoj ustojchyvosty y bezopasnosty predpryjatyja: Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.10 – Fynansy, denezhnoe obrashhenye y kredyt / R.S. Papekhyn. – Volghoghrad: Volghoghradskoe nauchnoe yzdateljstvo, – 2007. – 21 s.

9. Pidkhomnyj O.M. Indykatory ocinky rivnja finansovoji bezpeky sub'jektiv ghospodarjuvannja /O.M Pidkhomnyj., L.S. Jastrubecjka. // Ekonomichni nauky. Serija "Oblik i finansy". Zbirnyk naukovykh pracj. Lucjkyj derzhavnyj tekhnichnyj universytet Vypusk 4 (16) – Ch. 2. – Lucjk, 2007. – S. 73–76].

10. Svatjuk O.R. Upravlinsjkyj pidkhid shhodo metodyky rozrakhunku pokaznykiv ocinky ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva/ O.R. Svatjuk, Gh.Ja. Levkiv, O.M. Chapran // Naukovyj visnyk Ljvivsjkogho derzhavnogho universytetu vnutrishnikh sprav. -№ 1. – 2011. - S 213- 220.

11. Tereshhenko O.O. Antykryzove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi: Monoghrafija. / O.O. Tereshhenko – K.: KNEU, 2006. – 268 c.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 658.15

О.В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ M&A ЗА ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Досліджено тенденції останніх етапів розвитку ринку M&A у взаємозв'язку із впливом світових кризових явищ в контексті сценаріїв виходу економіки з кризи. Доведено можливість очікування та орієнтації в наступні роки щонайменше на два сценарії на ринку M&A: сценарій «L», що є найбільш важким сценарієм виходу світового ринку M&A з-під впливу кризових явищ, коли після спаду відновлення ринку M&A відбудеться після дуже тривалого періоду, та сценарій «W» у його варіанті power-W, коли на тлі менш потужного другого етапу спаду характерним буде різке оновлення.

Ключові слова: ринок M&A, світові кризові явища, тенденції, сценарії виходу економіки з кризи.

O.V. KHMELEVSKIY
Khmelnytsky National University

TRENDS OF WORLD MARKET M & A BY the impact of the crisis

Abstract - The tendencies of the last stages of M & A market in relation to the impact of the global crisis in the context of scenarios economic recovery. The possibility of expectations and guidance in the years to at least two scenarios for market M & A: Script «L», which is the most difficult scenario exit global M & A market from the impact of the crisis, when after the recession recovery of M & A will be held after a very long period, and script «W» option in its power-W, when the background is less powerful second stage is characterized by a sharp decline the update.

Keywords: market M & A, global crisis, trends, scripts economic recovery.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день у світовій економіці участь у ринку M&A є одним з найважливіших способів розвитку суб'єктів господарювання. Провідним мотивом проведення подібних угод є отримання синергетичного ефекту, що проявляється у перевищенні ринкової вартості об'єднаної компанії з урахуванням витрат на M&A угоду над арифметичною сумою ринкових вартостей поєднуваних підприємств; зростанні продажів; економії на операційних або податкових витратах; зниженні витрат за рахунок вдосконалення організаційної структури; збільшенні прибутку за рахунок об'єднання сильних сторін діяльності та інше, залежно від цілей угоди і галузі економіки.

Разом з тим, події останніх років, а саме кризові явища глобальних масштабів, призвели до суттєвого вповільнення динаміки процесів злиття і поглинання, що поставило перед провідними економіками та компаніями світу нові проблеми. Тож за умов світової фінансово-економічної нестабільності вкрай важливого значення набувають усебічне дослідження процесів на ринку M&A, новітніх імперативів розвитку та їхньої динаміки у світовій економіці, поглиблене вивчення та вдосконалення інструментарію виявлення впливу кризових явищ на процеси злиття і поглинання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні теоретико-методологічні та прикладні аспекти процесів злиття і поглинання знайшли відображення в економічній науці починаючи від 60-х років XX ст. У розробку концепцій, принципів, форм та оцінювання ефектів від угод злиття і поглинання, а також питань суміжної тематики вагомий внесок зробили такі вчені, як І. Ансофф, А. Ауербах, М. Бельє, М. Бішоп, М. Бредлі, Ю. Брігхем, Р. Вернон, О. Вільямсон, Т. Галпін, П. Гохан, Дж. Даннінг, Г. Дінз, С. Зайзель, Р. Коуз, П. Кругман, А. Лажу, Р. Нельсон, К. Омае, Х. Перлмуттер, М. Портер, Дж. Сорос, Дж. Стиглер, С. Рід та інші. Разом із тим, у науковій літературі поки що залишаються мало дослідженими проблеми злиття й поглинання в контексті сучасних світогосподарських процесів, зумовлених впливом світової фінансової кризи.

Невирішені раніше частини проблеми. Незважаючи на зростаючий інтерес до ринку M&A, ще не був здійснений саме загальний аналіз особливостей його останніх етапів у взаємозв'язку з кризовими явищами глобальних масштабів, хоча вже висвітлені його прояви.

Постановка завдання. Приймаючи до уваги вплив кризових явищ на процеси злиття і поглинання, поставлено за мету виявлення тенденцій останніх етапів розвитку ринку M&A у взаємозв'язку із впливом світових кризових явищ в контексті сценаріїв виходу економіки з кризи.

Виклад основного матеріалу. Суперечливість і неоднозначність розгортання процесів злиття і поглинання викликають багаторічні дискусії провідних економістів світу. Проте факт циклічності даних процесів не підлягає сумніву. Процеси M&A відносяться до тієї категорії економічних явищ, яким властива циклічність і хвилеподібна форма динаміки. Характерні періоди активності на ринку M&A, коли кожен наступний рік у межах певного часового лагу здійснюється все більше злиттів і поглинань (сукупна вартість яких зростає), змінюється спадом інтересу з боку компаній-покупців (у випадку поглинання) і компаній-ініціаторів (у випадку злиття), що призводить до утримання сукупної вартості M&A-угод на незначному рівні протягом кількох наступних років. Також слід зазначити, що M&A-хвилі тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів і спадів.

Відображаючи стан економіки, експерти виділяють найбільш виражені хвилі у розвитку процесів

злиття і поглинання, кожна з яких має свої особливості [1, с.129–136]. Переважно, експертами виділяється шість основних хвиль розвитку процесів M&A, проте слід констатувати призупинення шостої хвилі активності кризовими проявами середини 2008 року.

Доцільно зробити акцент на тісному взаємозв'язку активності компаній на ринку M&A та кризових проявів в економіці. Порівняння хронології процесів злиття і поглинання та генези кризових проявів в економіці дає підстави стверджувати, що, по-перше, прояви кризових явищ в економіці та хвилі активності процесів злиття і поглинання мають спільну рису – циклічність розвитку в часовій ретроспективі. По-друге, кризові явища останніх десятиліть указують на скорочення хвиль ділової активності, отже, оздоровлення економічних систем відбувається значно швидше за умов зваженої регуляторної політики держави.

Розкриваючи тенденції розвитку ринку M&A за впливом світових кризових явищ, доцільно згадати про існуючі чотири сценарії виходу економіки з кризи. Їх умовно позначають латинськими літерами, які візуально нагадують криві їх графіків [2, 3]: V-подібна крива, як перший сценарій, розглядає варіант із різким падінням та подальшим бурхливим зростанням; U-подібна крива, що відбиває другий сценарій, передбачає більш довгу рецесію, відновлення економіки розпочнеться через певний час; W-подібна крива, яка символізує третій сценарій, прогнозує, що після спаду йде скороминуще зростання, яке хибно сприймається як повне відновлення економіки, але потім підйом знову змінюється рецесією; L-подібна крива, уособлюючи четвертий сценарій, пропонує швидке падіння (квазі-депресію), після якого буде довгий період стагнації.

Найоптимістичнішим сценарієм для світової економіки вважається V-спад, який характеризується Дж. Стігліцем як нормальна форма економічного спаду, коли діє закон зворотного зв'язку, взаємозв'язку між силою економічного оновлення і глибиною попереднього спаду. Саме тому спад і оновлення мають тенденцію V-форми [4, с. 121–123]. Тобто чим стрімкішим є спад, тим швидше відновиться економіка.

Однак, якщо на початку 2008 року провідні економісти твердили про V-подібний характер сучасної кризи, то вже на початку наступного року оцінки різко змінилися, подальші твердження про V-рецесію втратили актуальність, оскільки поточна криза виявилася значно глибшою і тривалішою. Це доводить і Е.Т. Гейтнер [5], аналогічної точки зору дотримується і С. Джонсон, даючи оцінку сучасного стану економіки. При цьому останній говорить про рецесію U-форми, порівнюючи її із слизькою підлогою ванної кімнати, перебування в якій є передбачуваним і тимчасовим. Оскільки U-рецесія є більш тривалою, аніж V-рецесія, її характеризує довгий економічний спад із довготривалим дном і поступовим відновленням. На думку багатьох економістів, U-рецесія має місце лише в разі економічного застою. З цього приводу ще у грудні 2009 року Н. Рубіні зауважив, що економічний спад подовжиться, почнеться різке падіння цін, що власне є характерним для U-рецесії [6].

Песимістичні прогнози пов'язані з W-рецесією, яка характеризується подвійним спадом («подвійне занурення», спад з другим дном), тобто W-подібна форма траєкторії протікання кризи припускає наявність другої її хвилі. Рецидив кризи (падіння з подальшим відновленням) слідує за спадом та переходом до періоду нетривалого відновлення. Наприклад, Дж.Сорос не виключає можливість повторного спаду у зв'язку з очікуваним обвалом фондового ринку [7].

Разом з тим, в економічній літературі відмічається, що, залежно від масштабу другого етапу економічного спаду, має місце поділ W-рецесії на два типи: lazy-W і power-W. При рецесії типу lazy-W друга хвиля є потужнішою за першу, а при power-W на тлі менш потужного другого етапу економічного спаду характерним є різке оновлення.

Утім найбільш негативною формою економічного спаду є L-форма рецесії. Вона характеризується тривалим періодом економічного застою, який відбувається за різкого спаду економіки та відсутності тенденції до повернення позитивного приросту. Відновлення економіки стає практично неможливим і виникає загроза перетворення спаду на депресію.

Ситуація із поточною глобальною кризою характеризується точкою зору представника агентства Moody's П.Кайлетеу та відомого економіста П. Кругмана, відповідно до якої вона перебігає за L-сценарієм, підтвердженням чого вважаються низькі значення індексів більшості фондових бірж, безробіття та корпоративні доходи [8]. Одночасно П. Кругман вважає, що наявність синхронізованих економічних спадів, прагнення вирівняти економіку не одержуючи оновлення, характерні саме для L-рецесії.

Оскільки поточна рецесія має значно складніший характер, її характеристика супроводжується появою нових удосконалених підходів до трактування перебігу сучасної кризи. Так, за пропозицією головного виконавчого директора WPP М. Соррелла доцільно характеризувати форму поточної рецесії як LUV, що означає індивідуальний підхід до протікання рецесії у різних країнах: L-форма у західній Європі, U-форма у Північній Америці, V-форма у країнах BRICS (Бразілія, Росія, Індія, Китай, ПАР). Окрім країн BRICS за оцінками Goldman Sachs виокремлюється ще 11 потенційно потужних економік (Бангладеш, Єгипет, Індонезія, Іран, Мексика, Нігерія, Пакистан, Філіппіни, Південна Корея, Туреччина, В'єтнам). Надаючи оцінку такій точці зору, Дж.Сорос охарактеризував LUV-форму як «перевернуте квадратне рівняння» [5]. Аналіз наукової літератури показав наявність гострих дебатів навколо перспектив прогнозування економічного оновлення в умовах LUV-рецесії, спираючись на які можливо більш точно та вірогідно зробити прогнози щодо подальших управлінських рішень як на макро-, так і мікрорівні.

Серед інших, передбачається також UUU-подібний сценарій розвитку сучасної кризи, а саме: троєкратний спад, що очікується перед остаточним виходом із кризи. Такий сценарій світової економіки

прогнозується, зокрема, провідним економістом Deutsche Bank Норбертом Вальтером [7]. Початок першого «дна» (U) дослідник пов'язує з банкрутством інвестиційного банку Lehman Brothers, через те, що ця подія ледь не призвела до краху всієї світової фінансової системи, другого – спад, пов'язаний із кризовими процесами в Європі. Прогнозується, що третя кризова хвиля глобального масштабу буде пов'язана з відмовою світових центральних банків від політики низьких процентних ставок і згортанням урядових програм стимулювання. На думку Н.Вальтера, уряди різних країн могли б не допустити розвитку подібного сценарію за допомогою нових антикризових заходів, однак, повторне коло стимулюючої програми на трильйони доларів є недоцільним [7].

За прогнозами, сьогодні найбільш достовірним можна вважати п'ятий сценарій розгортання світової кризи, так званий «VVV» (тріпл-ві-сценарій) [3].

Невідомо, як буде розвиватись світовий ринок M&A, тому саме сценарії можуть окреслити його контури у неясній ситуації. Для того, щоб зробити їх більш зручними для використання, слід знайти вирішальні моменти та ключові елементи, які допомагають визначити, як саме будуть розвиватись події, чи не відбувається найгірший сценарій вже зараз.

Так, сценарій «V» вказуватиме, що після різкого спаду світового ринку M&A виникає таке ж швидке її відновлення. Для сценарію «U» характерний більш тривалий період подолання на світовому ринку M&A наслідків кризи. Сценарій «W» або «подвійне дно» передбачає, що після спаду світового ринку M&A йде тимчасовий підйом, який помилково сприймається як повне відновлення, але потім зростання знову змінюється рецесією. Сценарій «L» є найбільш важким сценарієм виходу світового ринку M&A з-під впливу кризових явищ, коли після спаду ринок M&A не відновлюватиметься взагалі або відновиться після дуже тривалого періоду.

Для виявлення сучасних тенденцій, подальший аналіз ринку M&A здійснено за даними Центру дослідження корпоративних відносин щодо глобального огляду ринку злиття та поглинань у 2005–2013 рр., де джерелом для досліджень є звіти KPMG, дані Mergermarket, Thomson Deals. Разом з тим, спостерігається неоднозначність оцінки світового ринку M&A у 2013 році. Як відмічено у матеріалах Центру дослідження корпоративних відносин, за даними різних компаній, що відстежують світовий ринок злиття і поглинання (M&A) обсяг угод M&A в грошовому виразі склав від 2,3 трлн дол. США до 2,68 трлн дол. США. Так, в 2013 р. за даними міжнародної компанії Dealogic глобальний ринок M&A зріс на 9% до 2,68 трлн дол. США, при цьому було здійснено більше 37 тис. угод M&A. У той же час, за даними дослідження «Ernst & Young огляд ринку M&A за 2013» активність на світовому ринку M&A скоротилась на 6,2% порівняно з 2012 роком і склала 2,3 трлн дол. США та було оголошено про 37257 угод [9]. Тому для виявлення тенденцій розвитку ринку M&A загальна сума угод M&A за 2013 рік додатково розглядається за даними вказаного дослідження (рис.1).

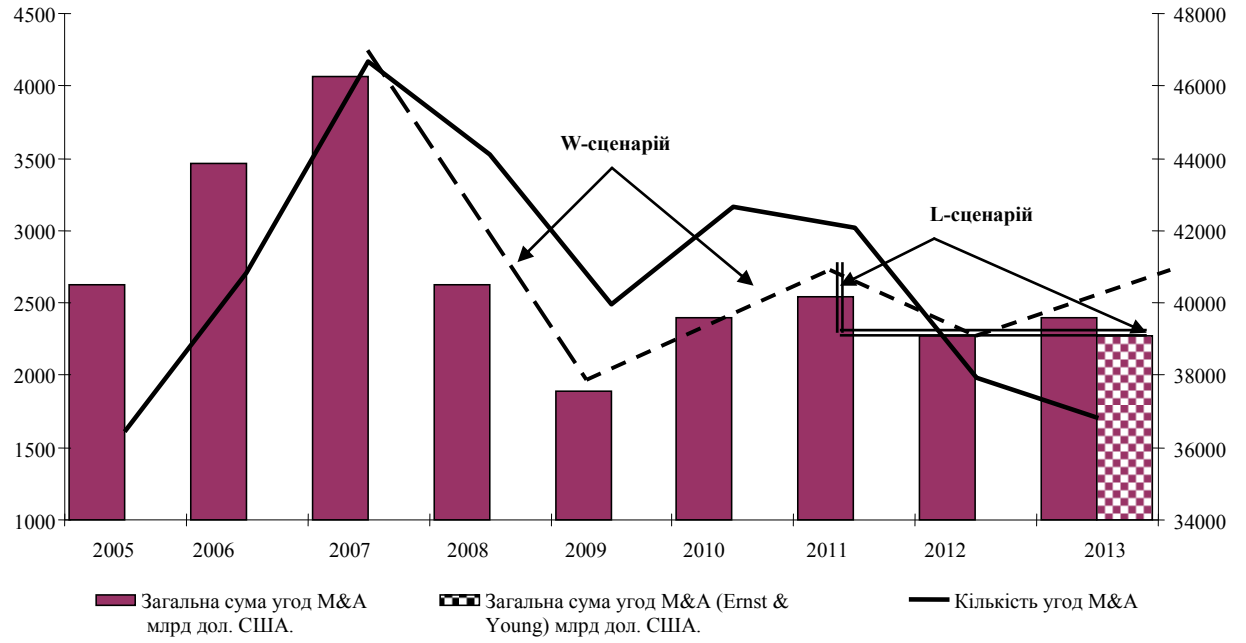


Рис. 1. Злиття та поглинання у світі, 2005–2013 рр.

Як показують дослідження, обсяг світового ринку M&A неухильно збільшувався до 2007 року: з 2623 млн дол. США в 2005 році до 4070 млн дол. США в 2007 році. В 2007 році активність на ринку M&A характеризується експертами не інакше ніж бум.

Відповідно до наведених даних (рис.1), впродовж 2007–2013 рр. має місце загальна тенденція спаду у поєднання із короткочасними проявами підняття і спаду. Тобто довготривалою є тенденція відносного спаду, що доповнюється локальними проявами підняття та наступного зменшення. Свідченнями того, що

сучасний етап розвитку світового ринку M&A у порівнянні з рекордним 2007 роком характеризується затяжним спадом, слугують результати досліджень компанії «Ernst & Young», згідно з якими у 2012 р. загальна вартість угод у зіставленні із вказаним роком знизилася на 43%, а кількість – на 21% відповідно [10]. В результаті за період з 2007–2013 рр. динаміка ринку M&A має стрибкоподібний характер, але все ж не досягає значень передкризового періоду розвитку світової економіки.

Світова фінансова криза негативно вплинула на перебіг процесів злиттів і поглинань. Після рекордного 2007 року обсяг ринку в 2008 році значно зменшився – до 2622 млрд дол. США, або на 36,6 % по відношенню до попереднього періоду, а в 2009 році – до 1894 млн дол. США, коли зменшення склало майже 53 % проти 2007 року та близько 28 % у порівнянні з 2008 роком. До такого зниження призвів вплив ряду факторів: крах на фондових біржах розвинених держав, складність з фінансуванням за рахунок власних і позикових коштів, скорочення прибутків корпорацій і, як наслідок, зменшення їх інвестиційних ресурсів. У 2008–2009 рр. зниження вартості M&A угод відбувалося швидшими темпами, ніж скорочення їх кількості.

Але, незважаючи на тривалу фінансову кризу, ємність світового ринку M&A в 2010-2011 роках склала 2401 млн та 2545 млн дол. США відповідно. У 2010 р. кількість угод M&A зросла на 7%, а вартість здійснених протягом року угод зросла на 27 %.

Однак у 2012 р. компанії розвинених країн утримувалися від укладення угод переважно через загальні макроекономічні проблеми, а саме кризу Єврозони та загрозу «фінансового обриву» в США. В результаті,за даними дослідження EY «Огляд ринку M&A за 2013 рік», активність на світовому ринку M&A скоротилася порівняно з 2012 роком на 6,2%, протягом року було оголошено про 37 тис. 257 угод. Незважаючи на укладання низки надвеликих угод, наприклад, угоди Vodafone-Verizon, що стала третьою за величиною в світі, сукупна вартість усіх угод знизилася на 6,3% і становила 2,3 трлн дол. Багато компаній зайняли вичікувальну позицію і стагнація на даному ринку збереглася [10].

Щодо оцінки ринку M&A в 2013 році, думки експертів, як згадувалося, розділилися. Так, за даними Центру дослідження корпоративних відносин глобальний огляд ринку злиття та поглинань вказує на зростання у 2013 році загальної суми угод M&A до 2400 млн дол. США проти 2269 млн дол. США у 2012 році.

Відзначаючи за такими даними динаміку загальної суми угод у 2012-20013 рр. як зростання, з позицій подібності до сценаріїв виходу з кризи можна припустити, що для ринку M&A у 2007–2013 рр. характерним є сценарій «W» у його варіанті power-W, коли на тлі менш потужного другого етапу спаду характерним буде різке оновлення

В той же час, ряд експертів, поряд із згадуваними дослідженнями компанії «Ernst & Young», відмічають те, що усупереч очікуванням входу ринку M&A у фазу стійкого зростання в 2013 році, був зафіксований спад активності на світовому ринку, що триває третій рік поспіль. У результаті активність впала до найнижчого за 8 років рівня, а також є нижчою, ніж за часів «дот-комів» на початку 2000-х років [9; 11].

На ґрунті відміченого, орієнтуючись на виявлені тенденції, у 2011–2013 роках проглядається перехід сценарію виходу з кризи «W» у сценарій «L», що є найбільш важким сценарієм виходу світового ринку M&A з-під впливу кризових явищ.

Однак, всупереч песимістичним прогнозам, є свідчення високої активності на ринку M&A у 2014 році. Так, загальна вартість об'явлених злиттів та поглинань (M&A) у світі за перше півріччя 2014 року склало 1,75 трлн дол. США, що на 75% вще аналогічного показника за першу половину 2013 року та максимальне значення з 2007 року, свідчать дані Thomson Reuters. Зростання глобального ринку M&A в грошах зафіксовано не дивлячись на деяке зниження кількості угод – з 17820 в першому півріччі 2013 року до 17698. На думку вказаних експертів, M&A-лихоманка може продовжитися ще декілька місяців – за умови відсутності геополітичних та економічних потрясінь [12].

Експерти стверджують, що 2014 рік повинен стати поворотною точкою в тривалій кризі на ринку M&A. Так, віце-президент EY Global і керівник міжнародної практики консультаційних послуг з угод Піп МакКрості вказує, що високими є такі фундаментальні показники, як наявність вільних коштів і доступність кредитних ресурсів, а зростання впевненості керівників компаній свідчить про намір багатьох великих корпорацій у 2014 році досягти зростання за рахунок нових придбань [11].

Висока ймовірність відновлення активності у 2014 році існує, виходячи з того, що більше третини міжнародних корпорацій планують придбання активів. Мало того, відомо, що 68% великих світових компаній, які планують укладання угод, заявили про намір здійснити в нинішньому році угоди з придбання активів у діапазоні вартості від 500 млн до 1 млрд дол. США [11]. Укладання надвеликих угод не припиниться, оскільки вони не надто залежать від ринкових умов. Крім того, експерти вказують на очікування, що середній сегмент буде стимулювати підвищення ділової активності на ринку M&A, оскільки для реалізації стратегії зростання керівники компаній планують купувати активи.

Висновки. Отже, сучасна хвиля злиттів та поглинань (2007–2013 рр.) може бути умовно розділена на чотири фази (підхвилі): спаду (2007–2009 рр.); оновлення (2010–2011 рр.); повторного спаду (2012 р.) та, відповідно до існуючих даних та прогнозів, двох варіантів розвитку: повторного оновлення (2013–2014 рр.) на основі даних Центру дослідження корпоративних відносин щодо стану ринку M&A у 2013 році та прогнозів Thomson Reuters, EY Global та ін. його розвитку у 2014 році; відновлення після дуже тривалого періоду на основі даних Ernst & Young щодо стану ринку M&A у 2013 році. Відповідно, можливе очікування

та орієнтація в наступні роки щонайменше на два сценарії на ринку M&A: сценарій «L», що є найбільш важким сценарієм виходу світового ринку M&A з-під впливу кризових явищ, коли після спаду відновлення ринку M&A відбудеться після дуже тривалого періоду, та сценарій «W» у його варіанті power-W, коли на тлі менш потужного другого етапу спаду характерним буде різке оновлення.

Література

1. Згуральская О.Ю. Слияния и поглощения в условиях мирового финансового кризиса / О.Ю. Згуральская // Кризисные явления в мировой экономике и политике. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – С. 129 – 136.

2. Знову про кризу – оновлення наших сценаріїв та рекомендацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rolandberger.ua/news/local_news/2009-04-28-TAC_crisis.html

3. Криза: Третє пришестя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vkurse.ua/ua/economics/trete-prishestvie.html

4. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц ; [пер. с англ. Г. Г. Пирогова]. – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.

5. Развитие рынка интеллектуальных услуг в условиях глобального финансового кризисна : научная монография / под общей и научной ред. Астратовой Г.В. – Екатеринбург : Квант-2, 2009. – 392 с.

6. Рубини Н. Как я предсказал кризис. Экстренный курс подготовки к будущим потрясениям / Н. Рубини, С. Мим ; [пер. с англ. В. Ильина]. – М. : ЭКСМО, 2011. – 384 с.

7. Мазуренко В. Системні детермінанти та етапи розгортання світових фінансових криз / В. Мазуренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ : ВПЦ «Київський університет». – Вип. 38/38. – 2012. – С. 50–57.

8. Морква І. В. Рецесійний процес у світовій економіці: теоретичні та практичні аспекти / І. В. Морква // Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки / [редкол. : П. Ю. Буряк (голов. ред.) та ін.]. – Львів : ЛДФА$, 2010. – № 18. – С. 212–218.

9. Ринок злиттів та поглинань в Україні в 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mergers.com.ua/ua/

10. Общая стоимость сделок слияния и поглощения в 2012 году снизилась вдвое по сравнению с рекордными объемами, зафиксированными в 2007 году; в 2013 ожидаются стратегические сделки с легко интегрируемыми активами [Електронний ресурс] : пресс-релиз // Ernst and Young. – 21/12/2012. – Режим доступу : http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2012-12-21

11. Куди крокує ринок «M&A»? // «Діловий вісник». – 2014. – № 1 (236). – С. 26.

12. Мировой рынок M&A поставил семилетний рекорд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nvestfunds.ua/news/mirovoj-rynok-ma-postavil-semiletnij-rekord-rbk-daily-121475

References

1. Zgural`skaya O.Yu. Sly`yany`ya y` pogloshheny`ya v uslovy`yax my`rovogo fy`nansovogo kry`zy`sna / O.Yu. Zgural`skaya // Kry`zy`snye yavleny`ya v my`rovoj ekonomy`ke y` poly`ty`ke. – Moskva: Y`MEMO RAN, 2010. – S. 129 – 136.

2. Znovu pro kry`zu – onovlennya nashy`x scenariyiv ta rekomendacij : [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://www.rolandberger.ua/news/local_news/2009-04-28-TAC_crisis.html

3. Kry`za: Tretye pry`shestya : [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://vkurse.ua/ua/economics/trete-prishestvie.html

4. Sty`gly`cz Dzh. Globaly`zacy`ya: trevozhnye tendency`y` [per. s angl. G. G. Py`rogova] / Dzh. Sty`gly`cz. – M. : Nacy`onal`nyj obshhestvenno-nauchnyj fond, 2003. – 304 s.

5. 5 Razvy`ty`e rynka y`ntellektual`nyx uslug v uslovy`yax global`nogo fy`nansovogo kry`zy`sna: nauchnaya monografy`ya / Pod obshhej y` nauchnoj red. Astratovoj G.V. — Ekatery`nburg: Kvant-2, 2009. – 392 s.

6. Ruby`ny` N. Kak ya predskazal kry`zy`s. Ekstrennыyj kurs podgotovky` k budushhy`m potryaseny`yam [per. s angl. V. Y`l`y`na] / N. Ruby`ny`, S. My`m. – M.: ЭKSMO, 2011. – 384 s.

7. 7 Mazurenko V. Sy`stemni determinanty` ta etapy` rozgortannya svitovy`x finansovy`x kry`z / V. Mazurenko // Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni Tarasa Shevchenka. Mizhnarodni vidnosy`ny` / Ky`yivs`ky`j nacional`ny`j universy`tet imeni Tarasa Shevchenka. – Ky`yiv : VPCz «Ky`yivs`ky`j universy`tet. – Vy`p. 38/38. – 2012. – S. 50-57.

8. Morkva I. V. Recesijny`j proces u svitovij ekonomici: teorety`chni ta prakty`chni aspekty` / I. V. Morkva. //Visny`k L`vivs`koyi derzhavnoyi finansovoyi akademiyi / [redkol. : P. Yu. Buryak (golov. red.) ta in.] . - L`viv : LDFA, - 18 : Ekonomichni nauky`. – 2010. – S.212-218.

9. Ry`nok zly`ttiv ta pogly`nan` v Ukrayini v 2013 roci : [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://mergers.com.ua/ua/

10. Obshhaya stoy`most` sdelok sly`yany`ya y` pogloshheny`ya v 2012 godu sny`zy`las` vdvoe po sravneny`yu s rekordnыmy` obъemamy`, zafy`ksy`rovannыmy` v 2007 godu; v 2013 ozhy`dayutsya strategy`chesky`e sdelky` s legko y`ntegry`ruemymy` akty`vamy` [Elektronnyj resurs]: press-rely`z // Ernst and Young. – 21/12/2012. – Rezhy`m dostupa: http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2012-12-21

11. Kudy` krokuye ry`nok «M&A»?. // «Dilovy`j visny`k» / 1 (236) 2014. – S.26.

12. My`rovoj rynok M&A postavy`l semy`letny`j rekord : [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: nvestfunds.ua/news/mirovoj-rynok-ma-postavil-semiletnij-rekord-rbk-daily-121475

Рецензія/Peer review : 9.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Нижник В.М.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА

УДК 658:316.334

П.П. АНТОНЮК
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ПРАЦЮЮЧОГО В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті визначено особливості комплексного аналізу результатів діяльності підприємства і працюючого в контексті соціальної безпеки. В статті обґрунтовано мету аналізу рівня соціальної безпеки, який є вагомою складовою механізму підтримки соціальної безпеки і представляє собою дієвий інструмент пошуку резервів та визначення напрямів оптимізації рівня соціальної безпеки. Досліджено ранжування машинобудівних підприємств за характеристиками рівня соціальної безпеки.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальна стійкість, соціальна напруга, концепція оцінки соціальної безпеки, підтримка соціальної безпеки, продуктивність та результативність діяльності підприємства.

P.P. ANTONYUK
Khmelnytsky National University

FEATURES COMPREHENSIVE ANALYSIS OF ENTERPRISE PERFORMANCE AND RESPONSIVE IN THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY

Abstract - The article outlines the features of a comprehensive analysis of the results of the company and working in the context of social security. In the article the purpose of considering the level of social security which is an essential part of the mechanism of maintaining social security and is an effective tool to search for reserves and identify optimization level of social security. Studied ranking engineering companies for performance level of social security. The use of the proposed characteristics of the level of social security of the enterprise and analysis trends will allow the assessment, online diagnosis and continuous monitoring of the level of social stability and social tension to maintain the optimal condition of the social security entities by using a certain system actions. The author developed Methods and techniques of analysis of social security in its characteristics.

Keywords: social safety, social firmness, social tension, conception of estimation of social safety, support of social safety, productivity and effectiveness of activity of enterprise.

Вступ. За умов господарювання у ринковому середовищі встала негайна потреба рівня соціальної безпеки підприємств, що ґрунтується на соціоресурсному підході та співставлення результатів діяльності підприємства та його працюючих.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій дав змогу зауважити, що на сьогоднішній день значна кількість публікацій присвячена соціальній безпеці держави та особистості. Так на рівні держави та індивіда питання соціальної безпеки розглядали В.А. Гошовська, Д.В. Зеркалов, О.І. Іляш. В.М. Нижник, О.Ф. Новиков, Е.М. Лібанова, В.В. Серебряніков, В.А. Скуратівський, А.І. Сухоруков, П.І. Шевчук, А.Т. Хлопьєва та ін.

Дослідження соціальної безпеки на рівні підприємств є дещо обмеженими і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Опрацювання та узагальнення проведені нами дали змогу зауважити, що на сьогодні, науковців які вивчають поняття «соціальна безпека» на рівні підприємства доцільно поділити на дві групи. До першої групи відносяться науковці, що розглядають поняття соціальної безпеки, вивчають його економічний зміст і досліджують як економічну категорію, а саме: Безбожний В.Л. [1], Іляш О.І. [2], Голубєва Т.В. [3], Купчак Б.Ф. [5], Мехеда Н.Г. [6], Маджула А. [6], Ляшенко О.М. [4], Лугова В.М. [3], Омельчук С.С. [7] та інші вітчизняні і зарубіжні науковці. До другої групи дослідників відноситься та частина науковців, що не розглядає поняття соціальної безпеки підприємств, але при тому вивчає окремі критерії його оцінки. Представниками зазначеного підходу є Бокій В.І. [8], Жиглей І.В. [9], Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І., Кіт А.Ф., Петрович Й.М. [10], Шваб Л.І. [11], Фокіна Н.П. [8] та ін.

Розбіжності у теоретичних підходах до соціальної безпеки підприємства, обмеженість у напрямах дослідження створюють ряд проблем та обумовлюють невирішені питання які потребують розвитку та розв'язання. Наявність дискусійних питань та нерозв'язаних проблем щодо оцінки, аналізу, контролю рівня соціальної безпеки обумовили особливості управління соціальною безпекою, визначили мету дослідження та окреслили основні завдання її досягнення.

Постановка завдання. Головною метою діяльності будь-якого підприємства є досягнення відповідного рівня розвитку, що буде сприяти випуску конкурентоспроможної продукції, формуванню оптимального процесу показників доходів та витрат, що стане запорукою підвищення рівня соціального захисту їх працівників та якості життя населення України. Розвиток соціально орієнтовної економіки базується на функціонуванні соціально орієнтовних підприємств. Рівень розвитку та функціонування соціально орієнтовних підприємств значною мірою залежить від результатів їх діяльності. Саме результати діяльності суб'єктів господарювання залежать від ефективності використання їх ресурсів, які відповідно обумовлюють оптимальність процесу формування показників доходів, витрат та прибутків підприємства за видами його діяльності. Доречно наголосити, що рівень соціального захисту та безпеки підприємств значною мірою залежить саме від як від проміжних, так і кінцевих результатів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз рівня соціальної безпеки є вагомою складовою

механізму підтримки соціальної безпеки і представляє собою дієвий інструмент пошуку резервів та визначення напрямів оптимізації рівня соціальної безпеки. Крім того аналітичні дослідження є основою для прийняття своєчасних управлінських рішень, щодо оптимізації рівнів соціальної безпеки підприємств. Ефективність аналітичної роботи за напрямами оцінки соціальної безпеки безпосередньо залежить від мети аналізу, завдань її досягнення, методики його здійснення, системи показників (критеріїв), що використовується, повноти та своєчасності інформаційного забезпечення, правильності, точності та неупередженості розрахунків та ін. Результативність функціонування блоку аналізу значною мірою залежить від обґрунтованості та своєчасності вибору характеристик рівня соціальної безпеки, критеріїв їх оцінки, баз порівняння, методів та прийомів аналізу тощо.

Методика аналізу соціальної безпеки підприємства представляє собою сукупність прийомів та способів аналітичного дослідження, що ґрунтуються на окресленій меті та завданнях її досягнення. Якість аналізу соціальної безпеки залежить від структурних елементів методики його здійснення. Основними структурними елементами методики аналізу є такі: мета та завдання аналізу; об'єкти аналітичного дослідження; перелік показників (критеріїв), баз порівняння, що представлені відповідно до характеристик оцінки соціальної безпеки, що відповідають напрямам дослідження. Вагомим елементом методики аналізу соціальної безпеки є методи та способи дослідження; послідовність етапів дослідження; напрями дослідження; частота та періодичність аналітичних досліджень; організаційне та технічне забезпечення рівень інформаційного забезпечення та прийоми обробки аналітичної інформації та ін.

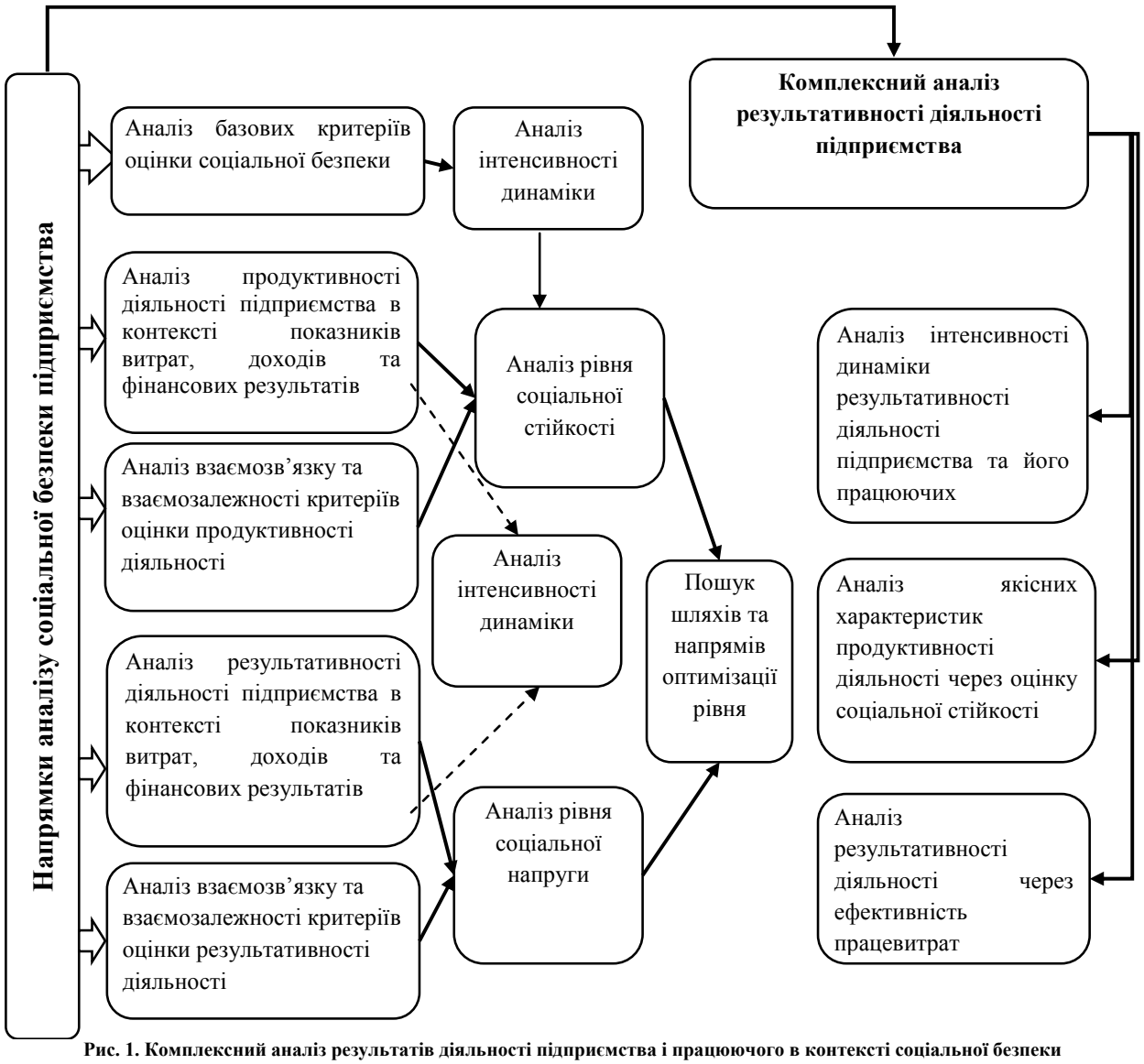


Рис. 1. Комплексний аналіз результатів діяльності підприємства і працюючого в контексті соціальної безпеки

Одним із вагомих елементів методики є вибір мети дослідження та завдань її досягнення, оскільки саме від правильності вибору мети, чіткості та обґрунтованості основних завдань, залежать результати аналітичних досліджень щодо оцінки та діагностики рівня соціальної безпеки промислових підприємств, а також визначення шляхів, розробка пропозицій та можливих варіантів обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації рівня соціальної безпеки підприємства. Відповідно до мети, завдань, об'єктів аналізу СБ, що сформовані відповідно до запропонованої концепті нами розроблена схема наповненості аналізу соціальної безпеки підприємства (рис. 1).

Метою аналізу соціальної безпеки є дослідження рівня соціальної стійкості, через продуктивність діяльності підприємства та діагностика рівня соціальної напруги через ефективність працевитрат підприємства, що гарантує відповідний рівень якості функціонування і визначає рівень соціальної безпеки підприємств.

Мета аналізу досягається шляхом виконання наступних завдань:

- аналіз базових характеристик соціальної безпеки на рівні працюючого за визначеними критеріями оцінки;
- аналіз базових характеристик соціальної безпеки на рівні підприємства за визначеними критеріями оцінки;
- аналіз продуктивності діяльності підприємства за критеріями оцінювання;
- аналіз результативності діяльності підприємства за критеріями оцінювання;
- оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання критеріїв соціальної стійкості;
- оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання критеріїв соціальної напруги;
- аналіз рівня соціальної безпеки в розрізі її характеристик;
- визначення шляхів та напрямів оптимізації рівня соціальної безпеки за її складовими;
- розробка можливих варіантів управлінських рішень щодо покращення рівня соціальної безпеки та мінімізації ризиків соціальної безпеки.

Відповідно до завдань та мети аналізу відзначимо відповідність об'єктів дослідження, показників, що їх характеризують, способів та прийомів аналізу фінансової та статистичної звітності, що представлено на рис. 2.

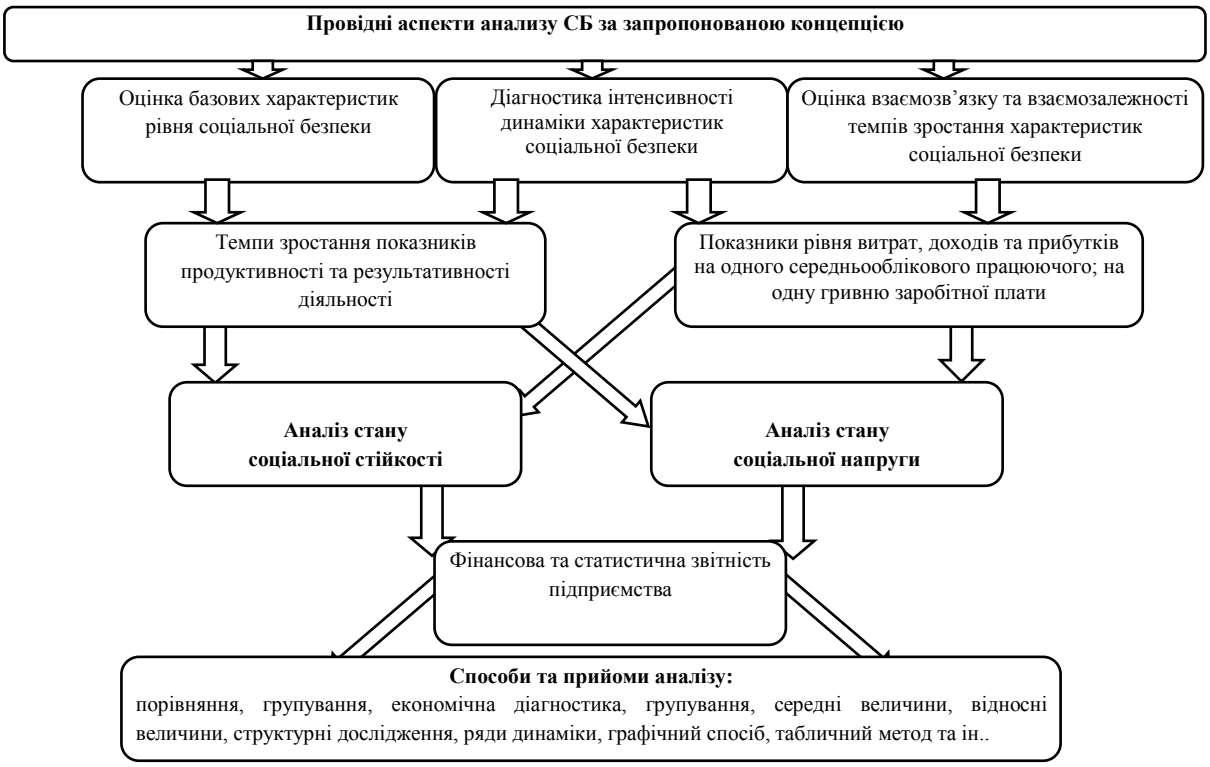


Рис. 2. Способи та прийоми аналізу соціальної безпеки за її характеристиками
*** - розроблено автором**

Провідні аспекти аналізу СБ:

- оцінка базових характеристик рівня соціальної безпеки;
- діагностика інтенсивності динаміки характеристик соціальної безпеки;
- оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання характеристик соціальної безпеки.

За зазначеними аспектами аналізу є доцільним дослідити темпи зростання показників продуктивності та результативності діяльності підприємства, а також діагностувати динаміку показників рівня витрат, доходів та прибутків на одного середньооблікового працюючого та на одну гривню заробітної плати працюючих.

Важливе місце в методиці займає вибір об'єктів дослідження та окреслення системи показників. Так об'єктами аналізу соціальної безпеки є: чисельність працюючих, фонд заробітної плати працюючих; поточна кредиторська заборгованість з оплати праці; показники витрат, доходів, прибутків та ін.

Правильний вибір показників, за окресленими об'єктами, є запорукою об'єктивності аналітичних висновків і гарантією своєчасних управлінських рішень щодо оптимізації рівнів соціальної безпеки підприємства за обраними напрямами досліджень. Точність та повнота відображення в показниках характеристик рівня соціальної безпеки є гарантією достовірності оцінки рівня ефективності працевитрат підприємства. На нашу думку, показники оцінки соціальної безпеки доцільно виділити у такі групи:

- базові показники (кількісні та якісні) критерії оцінки соціальної безпеки за першим блоком дослідження;

- показники продуктивності діяльності підприємства в контексті оцінки його соціальної стійкості;
- показники результативності діяльності підприємства в контексті оцінки його працевитрат.

Основні аспекти дослідження, визначені етапи та послідовність діагностики, Встановлена послідовність етапів дослідження, періодичність аналітичних досліджень, об'єктивне та своєчасне інформаційне забезпечення є вагомими складовими методики аналізу стану соціальної безпеки підприємства. Основними етапами дослідження рівня соціальної безпеки підприємства є оцінка інтенсивності динаміки базових характеристик за критеріями оцінки соціальної безпеки; оцінка інтенсивності динаміки показників продуктивності та результативності діяльності підприємства; оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання характеристик соціальної безпеки; аналіз рівня соціальної стійкості підприємства; оцінка стану соціальної напруги суб'єкта господарювання; пошук резервів та розробка шляхів та напрямів оптимізації рівня соціальної безпеки підприємства.

Важливо підкреслити, що для оцінки та аналізу рівня СБ використовуються загально прийняті способи та прийоми аналізу фінансової та статистичної звітності, а саме: порівняння, групування, економічна діагностика, групування, середні величини, відносні величини, структурні дослідження, ряди динаміки, графічний спосіб, табличний метод та ін.

Висновки. Використання запропонованих характеристик рівня соціальної безпеки підприємства та напрямів аналізу, що їм відповідають, дасть змогу здійснювати оцінку, оперативну діагностику та постійний моніторинг рівня соціальної стійкості й соціальної напруги з метою підтримки оптимального стану соціальної безпеки суб'єктів господарювання шляхом використання певної системи запобіжних заходів.

Література

1. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально–економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Безбожний ; СНУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.

2. Іляш О.І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О.І. Іляш. // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 23–32.

3. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубєва // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 10. – С. 69–72.

4. Ляшенко О. Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання за умов глобалізації / О. Ляшенко // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 5. – С. 357–359.

5. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємства: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.

6. Мехеда Н.Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, А. Маджула. – Режим доступу : http:nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869.

7. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С.С. Омельчук // Вісник ХНУ Сер. «Економічні науки». – 2008. – № 6. – С. 206–210.

8. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – № 8(26). – С. 111–114.

9. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб'єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». – 2008. – № 3(45). – С. 88–95.

10. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид., випр.] – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 580 с.

11. Шваб Л.І. Економіка підприємства : підручник / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2001. – 416 с.

References

1. Bezbozhniy V. L. Choose how socio- economic security of large industrial enterprises dis. candidate. Econ. sciences: 08.00.04 / V. L. Bezbozhniy; SNU . Dal MES of Ukraine. - Lugansk , 2009. - 20.

2. Ilyash O.I. System paradigm of social security at different levels of the social hierarchy / O.I. Ilyash / / Mechanism of Economic Regulation . - 2011. - № 2. - P. 23-32 .

3. Lugova V.M.Social security as a key subsystem of enterprise security / V.M. Lugova , T.V. Golubev / / BusinessInform . - 2011. - № 10. - P. 69 - 72.

4. Ljashenko A. Socio- economic security undertakings under the conditions of globalization / A. Ljashenko / / Bulletin TNEU. № 5 - 2007. - P. 357-359 .

5. Kupchak B.F. The economic security of the enterprise : the nature and conditions of / B.F. Kupchak / / Scientific Bulletin of Lviv. state. Univ Ext. cases. Avg. "Economy ." - 2010. - Vol. 2. - P. 334-346 .

6. Meheda N.G. Planning of social security in the enterprise [electronic resource] / N. Meheda, A. Madzhula - Mode of access : http:nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869.

7. Omelchuk S.S. Defining the essence of the concept of " economic security " and its components / S. S. Omelchuk / / Vestnik KNU Avg. " Economics ". - 2008. - № 6. - P. 206-210 .

8. Fokin N.P., Bokiy V.I. The economic security of the enterprise - an essential component of financial stability / N.P. Fokin , V.I. Bokiy / / Actual problems of economy. Avg. Finance . - 2003. - № 8 (26). - P. 111-114 .

9. Zhyhley I.V. Social security entity : the place and role of accounting / I.V. Zhyhley / / Bulletin ZSTU. Avg. " Economics ". - 2008. - № 3 (45). - P. 88-95 .

10. Business Economics : Textbook / [Petrovich Y.M., KIt A.F., Zaharchin G.M., KIndratska G.I.] / by general ed. Y. M. Petrovich. - [2nd ed . , Correct .] - Liv " Magnolia 2006" , 2008. – 580p.

11. Shvab L.I. Business Economics : Textbook. - K.: Caravel , 2001. - 416 p.

Рецензія/Peer review : 19.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 005.73:658 (477)

О.О. БІЛЕЦЬКА
Хмельницький національний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано теоретичні підходи та наведено результати досліджень стосовно процесу формування організаційної культури на підприємстві. Висвітлено основні фактори, що впливають на рівень організаційної культури на підприємстві.

Ключові слова: організаційна культура, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище.

A.A. BILETSKAYA
Khmelnytsky National University

FACTORS OF INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE

Abstract - Market and social transformation in Ukraine will not be successful unless radical changes take place not at the microeconomic level, key - production link. Making such drastic measures as change of ownership, monopolization of economy, creation of market infrastructure, yet does not automatically solve a broad range of issues related to the ordering activity. We need decisive action, considerable effort, careful organization work to bring industrial relations at the micro level in line with macroeconomic changes. The main objective of the study is to analyze the process of organizational culture in the company and on its basis the development of theoretical and methodological approaches to improving and determination of factors that influence this process. Like any system, organizational culture consists of a set of interrelated elements. According to which the needs, expectations, information, resources, got now at the door, are processed under the influence of external environment and internal components of the enterprise, which is the only system processes, components, functions, tooling equipment and more, the output is a product that reflects the culture business establishment. The external environment has a significant impact on the organizational culture of the company, however, as practice shows, two organizations that operate in the same environment can have a culture significantly different from each other. Among the totality of factors on organizational culture have the greatest influence: national, identity manager, stage of the life cycle of an enterprise, line of business, the degree of competence of staff, size of the company. Consideration of these factors will greatly improve the effectiveness of management activities and create a social basis for further development of the organizational culture of the company.

Keywords: organizational culture, internal environment, external environment.

Вступ. Ринкові й соціальні перетворення в Україні не будуть успішними, доки докорінні зміни не відбудуться на мікроекономічному рівні, у ключовій – виробничій – ланці. Здійснення таких радикальних заходів, як зміна форм власності, демонополізація економіки, створення ринкової інфраструктури, ще не означає автоматичного вирішення широкої низки проблем, пов'язаних із упорядкуванням діяльності підприємств. Потрібні рішучі дії, значні зусилля, ретельна організаційна робота для приведення виробничих відносин на мікрорівні у відповідність з макроекономічними перетвореннями. Важливою складовою системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства має бути оптимізація соціально-трудових відносин, формування й подальший прогресивний розвиток організаційної культури.

Досвід багатьох успішних підприємств свідчить, що використання принципів організаційної культури дозволяє отримати високу ефективність виробництва та зайнятості, а також підвищити конкурентоспроможність. Разом з тим, слід підкреслити, що в умовах української економіки, з урахуванням особливостей її історичного минулого і сучасних проблем, ідеї організаційної культури та відповідний розвиток соціально-трудових відносин ще не знайшли широкого практичного впровадження. Такий важливий чинник гармонізації виробничих відносин на вітчизняних підприємствах поки що не діє належним чином, і однією з основних причин цього є те, що теоретичні дослідження у царині організаційної культури та її ролі в розвитку соціально-трудових відносин не набули системного характеру. Актуальність, соціальна значимість і недостатня наукова розробленість питань розвитку та формування корпоративної культури як складової соціально-трудових відносин визначили вибір мети дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий крок у дослідження теорії організаційної культури внесли праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, які розвинули такі теоретичні і практичні її аспекти: оцінка і управління організаційною культурою (Д. Денісон, К. Камерон, Р. Куїнн, Е. Шейн, А. Воронкова, Г. Захарчин); оцінка впливу національних особливостей на організаційну культуру та управління полікультурними організаціями (Р. Льюїс, Ф. Тромпенаарс, Г. Хофстед); дослідження організаційної культури як важливого важеля управління персоналом (Ю. Красовський, Т. Соломанідіна, І. Ладанов, В. Співак, Є. Малінін, М. Дороніна, Н. Гавкалова, Є. Ходаківський) і суттєвого чинника конкурентоспроможності та організаційного проектування (О. Драган, В. Кукоба). Проте у більшості зазначених вище праць організаційна культура розглядається відокремлено від системи менеджменту в цілому.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є аналіз процесу формування організаційної культури на підприємстві і на його основі розробка теоретичних та методологічних підходів до її удосконалення та визначення факторів, що впливають на даний процес.

Виклад основного матеріалу. Сучасні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі менеджменту переконливо свідчать про необхідність посилення уваги керівництва до використання внутрішніх факторів розвитку підприємств, зокрема, до організаційної культури. В ній кристалізуються

найбільш успішні, життєздатні, перевірені досвідом зразки мислення, поведінки, прийняття рішень та взаємовідносин, які підтримуються і в процесі природного розвитку організації, і свідомими зусиллями керівників і власників. Саме це дає підстави вважати, що культура підприємства є, по суті, найціннішим і незамінним мотиваційним ресурсом економічного розвитку [4].

Дослідження організаційної культури як явища у світовій теорії і практиці управління почали розвиватися в рамках гуманістичного підходу до організації та управління людьми в ній, де основним завданням управління вважається адаптація підприємства до зовнішнього середовища і його подальша зміна за допомогою розвитку організаційної культури, яка допомагає впливати на діяльність підприємства через встановлені цінності, норми, традиції, мову тощо; озброює керівників спеціальною системою понять, яка робить щоденне керівництво людьми осмисленим і зрозумілим [3].

Як будь-яка система, організаційна культура складається з безлічі взаємопов'язаних між собою елементів. Російські вчені О. С. Виханский і А. І. Наумов пропонують своє бачення концепції множинності елементів організаційної культури [1]. Згідно якої потреби, очікування, інформація, ресурси, одержувані підприємством при вході, переробляються під впливом зовнішнього оточення і внутрішніх складових підприємства, які представляють собою єдину систему процесів, елементів, функцій, оснащення обладнанням і багато іншого, на виході виходить продукт, який відображає культуру підприємницької установи.

Таким чином, можна відзначити, що будь-який елемент підприємства характеризує її культуру, впливає на культуру та інші елементи, а також зазнає змін під впливом культури та її складових. Автори пропонують систематизувати всі елементи культури за двома групами приналежності: суб'єктивної організаційної культури, об'єктивної організаційної культури [1].

У першу групу входять елементи, що відображають цінності, етику, зразки поведінки, комунікації і мову спілкування, обряди, ритуали, традиції, тобто все те, що характеризує взаємини між людьми, їх свідомість, ставлення з підприємством. До другої групи можна віднести елементи, пов'язані з фізичним оточенням (будівлі підприємств, їх дизайн і місце розташування, обладнання і дизайн робочих приміщень і т.д.).

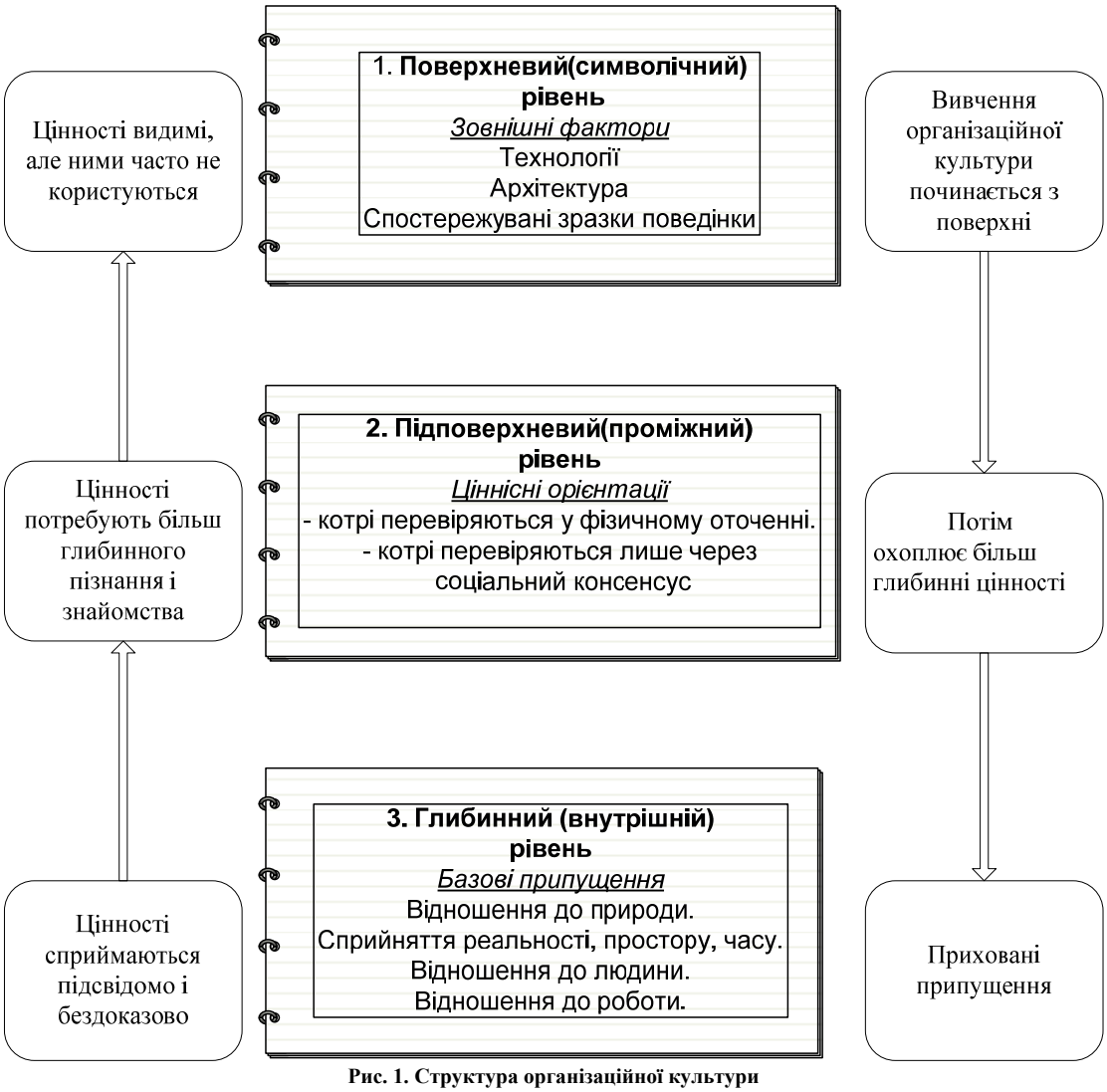


Рис. 1. Структура організаційної культури

Ще одну структуру організаційної культури пропонує Е. Шайн, виділяючи три її рівня [5] (рис. 1). Пізнання організаційної культури починається з «поверхневого» або «символічного» рівня, що включає такі

факти, які можна відчувати і сприймати. На цьому рівні речі та явища легко виявити, але не завжди їх можна розшифрувати в термінах організаційної культури. На наступному рівні вивчають цінності і вірування, що розділяються членами підприємства. Їх сприйняття залежить від свідомості людей. «Глибинний» рівень включає базові припущення, які направляють поведінку людей, допомагаючи їм сприйняти атрибути, що характеризують організаційну культуру.

Таким чином, необхідно відзначити, що організаційна культура має своєрідну структуру, що складається з ієрархії цінностей на відміну від традиційних структур інших об'єктів управління підприємством, в основі яких лежить ієрархія підрозділів.

Управління процесами формування і розвитку організаційної культури здійснюється на кожному з рівнів за допомогою реалізації її функцій. Лафта Д. К. виділяє такі функції організаційної культури: охоронна функція культури; інтегруюча функція; регулююча функція; замінююча функція, або функція субститут формальних відносин; адаптивна функція; освітня і розвиваюча функції; функція управління якістю; функція адаптації до зовнішнього середовища. Дія цієї функції створює найбільш сприятливі зовнішні умови для діяльності підприємства. Її ефект полягає в усуненні бар'єрів, нейтралізації впливів, пов'язаних з порушенням або ігноруванням підприємства правил суспільної гри [2].

Зовнішнє середовище може бути несприятливим і хаотичним тому, що воно містить в собі норми і цінності, що не збігаються з внутрішньоорганізаційними цілями, тому підприємство повинне адаптуватися до зовнішнього середовища. Другий момент, який визначається цією функцією, має внутрішню спрямованість. Він пов'язаний із застосуванням, гармонізацією внутрішніх цінностей працівників підприємства. Окремий працівник, з одного боку, є членом підприємства і розділяє його специфічні цінності. З іншого боку він представник певного соціуму, носій суспільних цінностей. Чим більше будуть розбіжності і протистояння один одному елементів і двох ціннісних груп, тим вища вірогідність внутрішнього конфлікту у працівника, що може призвести до втрати робочої орієнтації, зниження продуктивності праці. Тому функцією організаційної культури є знаходження найбільш узгоджених поєднань організаційних цінностей і цінностей зовнішнього середовища.

Таким чином, на культуру підприємства впливають як фактори зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Зовнішнє середовище складається із макро- та мікрооточення. Серед факторів зовнішнього макросередовища, що впливають на організаційну культуру, виділяються основні:

- Національний фактор (культура, менталітет, релігія), який формують національні звичаї, виховання, етикет, властиві різним національним спільнотам, що впливають на організаційну культуру, що, в свою чергу, є своєрідним колективним програмуванням поведінки співробітників і їх груп. Особливо суттєвим цей фактор є для підприємств, персонал яких представлено співробітниками різних національностей, або для підприємств, які виходять на міжнародний ринок. Успіх таких підприємств залежить від того, наскільки їм вдалося ліквідувати розбіжності у відносинах між співробітниками різних національностей, з різними культурними традиціями, а також наскільки їм вдалося адаптуватися до національної культури тієї країни, на ринок якої вони виходять.
- Інституціональний фактор проявляється у політичній, економічній, соціальній ситуації, що визначають рівень життя населення, специфіку умов функціонування підприємств в даній країні. В рамках державного управління даються основні ідеологічні установки. Законодавчі акти прямо або побічно регламентують певні положення організаційної культури, зокрема, в сфері вимог до організації праці, забезпечення харчування та місць відпочинку (кімнат та зон відпочинку), вимог до зовнішнього вигляду, можливих санкцій і заохочень. Все це позначається на економічній політиці і впливає на організаційну культуру шляхом формування ціннісних орієнтацій, соціальної захищеності працівників, рівня соціальної відповідальності підприємства перед суспільством.
- Науково-технічний прогрес як фактор зовнішнього середовища впливає на всі сфери життєдіяльності людини. Розвиток інформаційних технологій, поява нових ринкових сегментів змушує підприємство змінювати акцент у своїй діяльності і вимагає використання нових методів організації управління і організації виробництва, управління персоналом, зокрема, підготовки персоналу до роботи в нових умовах, розробки нових програм підвищення кваліфікації та перепідготовки; пошуку працівників, які володіють новими спеціальностями або перепідготовці власних співробітників. Національна культура, політика, правова система, економічна ситуація – це та сфера, на яку підприємство практично немає впливу. Але впив цих факторів як на підприємство, так і на окрему людину досить відчутний. Саме вони формують ціннісні характеристики як окремої особистості, так і суспільства в цілому, що безпосередньо позначається на якісних характеристики особистості (рівень освіти, кваліфікації, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, самостійність, рішучість, гнучкість у спілкуванні та інші).
- Ділові партнери (постачальники, споживачі, фінансові інститути). Особливості та специфіка бізнесу в сучасних умовах формують нову культуру взаємин з постачальниками, яка заснована на довірі, позитивній репутації. Це пов'язано з необхідністю точних і своєчасних поставок потрібних для безперебійного виробництва. Сучасний споживач диктує умови на ринку. Тому для підприємств-виробників все більшого значення набувають способи залучення споживачів для участі або висловлення думки при створенні власної торгової марки, розробки фірмового стилю та бездоганного іміджу. Культура відносин з фінансовими інститутами повинна сприяти можливості отримання кредиту, страхування угод, проведення розрахунків з постачальниками і споживачами, а також надання соціальних гарантій персоналу.

- Власники, інвестори. Вплив власників виявляється в їх та позиції по відношенню до організаційної культури. Але, треба відзначити, що в Україні, нажаль, відносини між власниками та менеджерами характеризуються непрозорістю, прагненням не залежати один від одного, не рахуватися один із одним, тому організаційна культура повинна буди орієнтованою на підвищену увагу до власників і сприяти розвитку системи мотивації менеджерів. Вплив інвесторів на організаційну культуру полягає в тому, що гроші будуть вкладатися в організацію, яка має позитивну репутацію та довіру. При формуванні організаційної культури це слід враховувати, в зв'язку з цим буде створено сприятливий інвестиційний клімат в організації.
- Конкуренти. Сучасні економічні умови диктують нові способи конкуренції. Якщо раніше можна було досягти значних конкурентних переваг за рахунок вдосконалення виробничого процесу або підвищення якості продукції, то на сьогоднішній день цього не достатньо. Актуальним стають питання ступеню довіри з боку споживачів і партнерів, ефективного зв'язку з громадськістю, фірмового стилю. Швидко мінливе зовнішнє середовище потребує виробництва товарів або послуг які завжди відповідають сучасним умовам, що можливо за дотримання кількох умов: проведення досліджень, впровадження інновацій, творчого підходу персоналу до своєї роботи.

Зовнішнє середовище значно впливає на організаційну культуру підприємства, проте, як свідчить практика, дві організації, що функціонують в одному і тому ж оточенні, можуть мати культури які значно відрізняються одна від одної. Серед усієї сукупності факторів на організаційну культуру найбільший вплив мають: національний, особистість керівника, стадія життєвого циклу підприємства, сфера діяльності підприємства, рівень компетенції персоналу, розмір підприємства.

Висновки. Отже, організаційна культура є важливою складовою системи менеджменту сучасного підприємства. Нематеріальний характер більшості елементів та опосередкований вплив організаційної культури на результати діяльності підприємств вимагають пошуку принципово нових підходів до проведення її економічної діагностики. Врахування вище зазначених факторів дозволить у значній мірі вдосконалити ефективність управлінської діяльності та створить соціальне підґрунтя для подальшої розбудови організаційної культури на підприємстві.

Література

1. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.

2. Лафта Д.К. Эффективность менеджмента организации : учеб. пособие / Д.К. Лафта. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 319 с.

3. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

4. Харчишина О.В. Організаційна культура як важлива складова системи управління підприємствами / О.В. Харчишина // Економіка. Укправління. Інновації. – 2012. – № 1(7).

5. Шайн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шайн ; [пер. с англ. ; под ред. В.А. Спивака]. – СПб : Питер, 2002. – 336 с.

References

1. Vykhanskyi O. S, Naumov A. Y. Menedzhment: chelovek, stratehyia, orhanyzatsyia, protsess: Uchebnyk. - M.: Yzd-vo MHU, 1995. - 416 s.

2. Lafta D. K. Effektyvnost menedzhmenta orhanyzatsyy: Ucheb. posobye. -M.: Russkaia delovaia lyteratura, 1999. - 319 s.

3. Upravlenye personalom: Uchebnyk dlia vuzov / Pod red. T. Yu. Bazarova, B. L. Eremyna. - M.: Banky y byrzhy, YuNYTY, 1998.- 423 s.

4. Kharchyshyna O. V. Orhanizatsiina kultura yak vazhlyva skladova systemy upravlinnia pidpryiemstvamy / O. V. Kharchyshyna // Ekonomika. Ukpravlinnia. Innovatsii. - 2012. 1(7).

5. Shain E.Kh. Orhanyzatsyonnaia kultura y lyderstvo / E.Kh. Shain; per. s anhl. pod red. V.A. Spyvaka. – SPb: Pyter, 2002. – 336 s.

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Нижник В.М.

УДК 331.101

І.Р. БОДНАРУК, С.А. ПОБІГУН
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНКА ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Обґрунтовано важливість здійснення оцінки людського потенціалу підприємства. Наведено результати оцінки особистісного потенціалу працівників підприємств нафтогазового комплексу. Проведено дослідження у розрізі вікових груп. Досліджено особистісний потенціал працівників шляхом оцінки його складових з використанням методу «180 градусів».

Ключові слова: людський потенціал, методи оцінки, персонал, особистісний потенціал працівників.

I.R. BODNARUK, S.A. POBIHUN
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

EMPLOYEES' POTENTIAL EVALUATION OF OIL AND GAS ENTERPRISES

Abstract - The importance of the enterprise's human potential evaluation is justified in the article. It is noted that the potential of the team staff is made up of individual potentials. The results of human potential evaluation at the oil and gas companies are listed. A study in the context of age is conducted. The results of individual employees' potential by evaluating its components using the method "180 degree" are listed in the article. The analysis found that individual employees' potential is used by 71.4%. This technique is effective for feedback of employee's potential evaluation by supervisor and co-workers, and so for self-development.

Key words: human potential, evaluation methods, personnel, individual employee's potential.

Постановка проблеми. В умовах соціально-економічних перетворень найважливішим ресурсом розвитку суспільства стає потенціал особистості, компетентної у виконанні поставлених завдань, відповідальної у прийнятті рішень, здатної до саморозвитку. Важливим також стає створення дієвої системи оцінювання цього потенціалу та механізму його продуктивного використання цього потенціалу з метою забезпечення ефективного розвитку як особистості так і суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові розробки вітчизняних та зарубіжних учених охоплюють дослідження багатьох показників та методик, що застосовуються для оцінки людського потенціалу. Зустрічаються дослідження, спрямовані на оцінку на різних рівнях: макро-, мезо-, окремого підприємства та особистості. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних і прикладних аспектів проблеми зробили Мішковець Л.В., Верхоглядова Н. І., Гриньова В.М., Ядранський Д.М., Дяків О.П. та інші. Найвідомішим міжнародним показником, що характеризує стан розвитку людських ресурсів країни, є індекс розвитку людського потенціалу, що характеризує рівень життя, довголіття та знання населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Щодо вимірювання людського потенціалу мікрорівня, то у науковців склалися різні підходи, та однозначного способу вирішення цієї проблеми поки що не запропоновано. Недостатньо уваги приділено питанню оцінки особистісного потенціалу працівників підприємств нафтогазового комплексу, що викликає необхідність проведення досліджень у даному напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою дослідження є оцінка рівня використання особистісного потенціалу працівників підприємств нафтогазового комплексу за окремими складовими та у розрізі вікових груп та формування пропозицій щодо підвищення ефективності використання людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Людський потенціал не лише визначає можливості суб'єкта господарювання у забезпечені творчими, кваліфікованими кадрами в майбутньому, але й впливає на можливості досягнення очікуваного результату діяльності. В сучасних умовах інформаційного суспільства успішність розвитку та досягнення ефективності визначається здатністю до генерації інновацій, перетворень, швидкої реакції на зміни зовнішнього середовища. Це висуває на перший план проблему розвитку та ефективного використання людського потенціалу.

Враховуючи запропоновану структуру людського потенціалу у роботі [1, с.89], оцінку використання людського потенціалу пропонуємо здійснювати у двох площинах: оцінку особистісного потенціалу працівників та оцінку потенціалу колективу працівників. Оскільки потенціал колективу працівників формується з особистісних потенціалів, вважаємо необхідним дослідження потенціалу окремих працівників шляхом оцінки його складових, а саме освітньо-професійного потенціалу, інтелектуального, мотиваційного, фізичного, соціально-психологічного потенціалів [2, с.173].

Серед опитаних працівників підприємств нафтогазового комплексу, які взяли участь в анкетуванні: 56% – виконавці, 16% – управлінці середньої ланки та 4% – управлінці вищої ланки; 26% чоловічої і 74% жіночої статі; 21% віком до 25 років, 37% – від 25 до 35 років, 21% – від 35 до 45 років, 16% – від 45 до 55 років і 5% віком більше 55 років. Узагальнення результатів оцінки використання особистісного потенціалу респондентами продемонструвало наступні результати.

Більшість респондентів реалізують свій особистий потенціал в основному на 75%. Реалізація на

100% найбільш часто спостерігається щодо таких складових потенціалу як трудова активність, що зазначили 53% респондентів, енергійність – 47%, свідомість та відповідальність – 47%, найменш часто – творчість, ініціативність, готовність ризикувати, що зазначили 11% респондентів. Кваліфікація, аналітичне мислення та готовність брати на себе відповідальність, на думку 5% респондентів не реалізуються взагалі. 16% респондентів зазначили, що у процесі трудової діяльності не використовують такі складові особистого потенціалу, як творчість та новаторство, 11% – ініціативність, готовність ризикувати та відданість інтересам галузі. На 25% реалізують такі важливі складові людського потенціалу, як інтелектуальні здібності – 11% респондентів, новаторство та інноваційність – 13% респондентів (рис. 1).

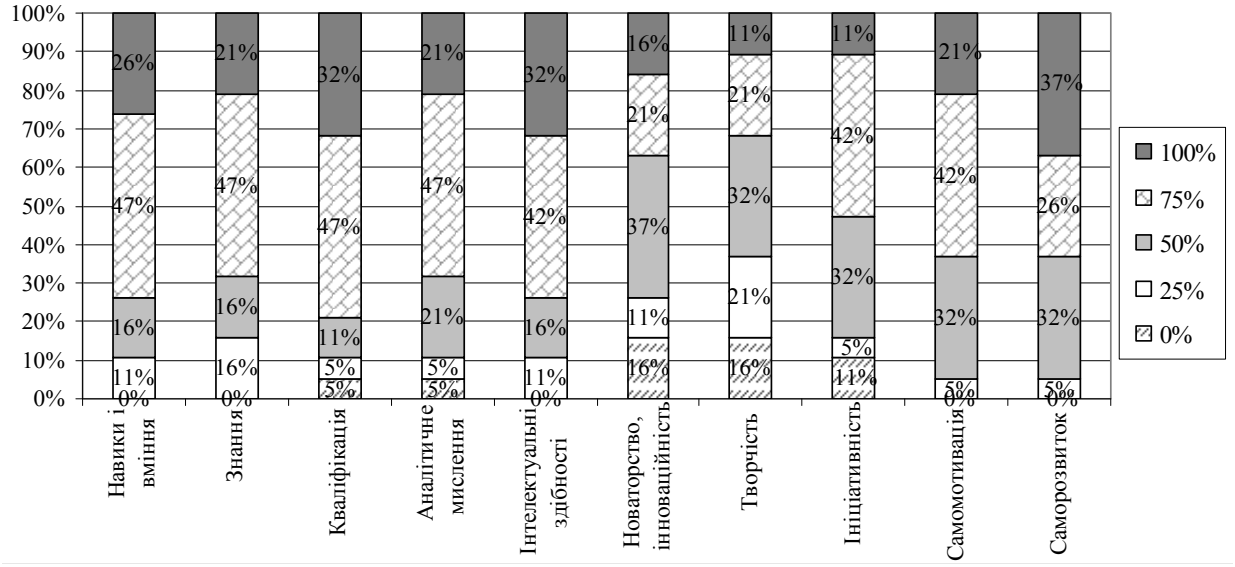


Рис. 1. Рівень реалізації особистісного потенціалу
Джерело: власні дослідження

На думку опитаних, колеги реалізують свій особистий потенціалу у меншій мірі. Зокрема тільки 5% респондентів зазначили, що колеги реалізують на 100% новаторство, інноваційність, ініціативність. Меншою є кількість тих (42%), хто вважає 100% реалізацію трудової активності. При цьому 16% респондентів вважають, що їх колеги взагалі не використовують творчість, новаторство, інноваційність. Щодо інтелектуального потенціалу, то 11% респондентів вважають, що колеги також використовують його на 25%, проте є більшою кількість тих, хто вважає його реалізацію на рівні 50%, а саме 47% респондентів, тоді як використання особистого потенціалу оцінюють вище (рис. 2).

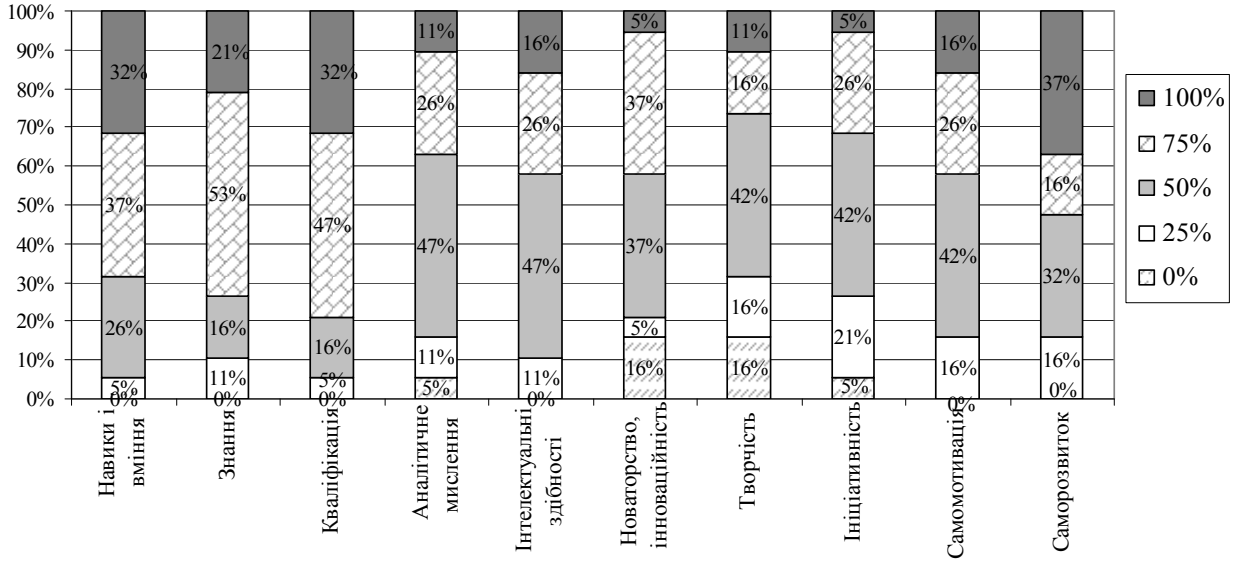


Рис. 2. Рівень реалізації потенціалу колег
Джерело: власні дослідження

Аналіз результатів оцінки використання особистісного потенціалу різними віковими групами працівників шляхом переведення відсоткових значень у п'ятибальну шкалу дозволив зробити такі висновки. Найкраще оцінюють рівень використання свого потенціалу працівники віком від 25 до 35 років, найгірше – віком від 45 до 55 років. Приблизно однаково оцінюють усі працівники незалежно від віку таку складову

потенціал,у як дисциплінованість (4,4 бали). Саморозвиток та самомотивацію найвище оцінили респонденти віком до 25 років, проте їх працездатність та готовність ризикувати є найгіршими. Такі важливі складові людського потенціалу як навики та вміння, знання, інтелектуальні здібності, а також готовність брати на себе відповідальність найбільш повно використовують респонденти віком від 35 до 45 років, проте у них є досить низьким рівень реалізації енергійності, ініціативності, творчості та інноваційності (рис. 3).

Рис. 3. Оцінка використання особистісного потенціалу різними віковими групами працівників
Джерело: власні дослідження

Результати анкетування дозволили також розрахувати коефіцієнти оцінки особистісного потенціалу (K_1), потенціалу колег (K_2) та оцінки керівниками потенціалу підлеглих (K_3) за «методом 180 градусів». Коефіцієнт варіації отриманих оцінок становить 5,76% [1, с. 173-174].

При цьому також важливою є величина оцінки, а отже вагомості набуває довжина «ідеального» вектора *К,* яку можна розрахувати скориставшись формулою:

$$\left|\overline{K}\right| = \sqrt{K_1^2 + K_2^2 + K_3^2}\ , \tag{1}$$

де K_1 – оцінка працівників рівня використання особистісного потенціалу, K_2 – оцінка колег, K_3 – оцінка керівником рівня використання особистісного потенціалу підлеглих.

Абсолютна величина довжини вектору в балах незручна для застосування, тому може бути представлена як відносна величина та замінена коефіцієнтом:

$$\overline{K} = \sqrt{\frac{K_1^2 + K_2^2 + K_3^2}{3}} \tag{2}$$

Таким чином довжина вектора $\overline{K} = 3{,}57$ (рис. 4) , що становить 71,4% від максимально можливої оцінки (5 балів), а отже за результатами оцінки особистісного потенціалу працівниками, їх колегами та керівниками, потенціал в процесі трудової діяльності використовується на 71,4%.

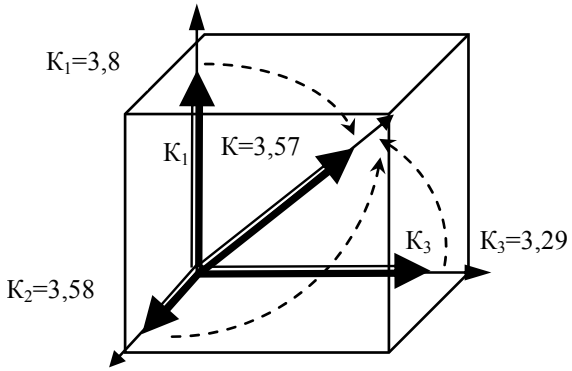


Рис. 4. Просторова модель оцінки потенціалу працівників
Джерело: розраховано автором

Таким чином оцінка людського потенціалу набуває комплексного характеру з врахуванням думки самого працівника, а також колективу, в якому він працює [3]. Крім того, у роботі [4] зазначається, що отримання оцінки працівником з різних джерел, зокрема оцінки керівника, колег, підлеглих та інших має більш сильний вплив на людей, ніж єдина оцінка, наприклад, безпосереднього керівника. Оцінки, отримані з

декількох джерел вважаються більш справедливі, точні, достовірні. В результаті працівники краще мотивовані, щоб покращити свої професійні здібності та підвищити свій потенціал для отримання поваги своїх колег.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, оцінка використання особистісного потенціалу працівників підприємств нафтогазового комплексу є не досить високою, незначний рівень варіації свідчить про її достовірність. Найвище оцінюють рівень реалізації потенціалу самі працівники, найнижче – їх керівники. Також варто відмітити, що респонденти оцінюють реалізацію потенціалу колег нижче, ніж свою власну.

Проведене дослідження оцінки особистісного потенціалу показало, що працівники володіють значним запасом інтелектуального потенціалу, здатні до саморозвитку та самомотивації, а також мають нереалізований потенціал, а отже перед підприємствами нафтогазового комплексу потає завдання інтенсифікації його використання. Таким чином важливою є розробка механізму управління людським потенціалом підприємств з метою його якнайповнішого залучення до господарських процесів.

Література

1. Боднарук І.Р. Щодо уточнення структури людського потенціалу підприємства / І.Р. Боднарук // Матеріали ІІ-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем». – Чернівці : ЧНУ, 18–20 квітня 2013 року. – Ч. 2. – С. 88–90.

2. Боднарук І.Р. Теоретико-методичні засади оцінювання особистісного потенціалу працівників / І.Р. Боднарук // Вісник Хмельницького національного університету : науковий журнал. Економічні науки. – Хмельницький, 2013. – № 3. Том 3. – С. 171–176.

3. Fransis D. The new unblocked manager: a practical guide to self-development / D. Fransis, M. Woodcock. – Great Britain: Gower Publishing Limited, 1982. 255 p.

4. Edwards, M. R., & Ewen, A. J. 360 Degree Feedback: The Powerful New Model for Employee Assessment and Performance Improvement. New York, NY: Amacom, 1996.

References

1. Bodnaruk I.R. Shchodo utochnennia struktury liudskoho potentsialu pidpryiemstva. Materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii “Rynkova pryroda instytutsiinykh transformatsii suchasnykh ekonomichnykh system”, vol. 2, Chernivtsi, CHNU, 2013, pp. 88-90. [in Ukrainian]

2. Bodnaruk I.R. Teoretyko-metodychni zasady otsiniuvannia osobystisnoho potentsialu pratsivnykiv. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho univesytetu: Naukovyi zurnal. – Ekonomichni nauky, Vol. 3, No. 3, Khmelnytskyi, 2013, pp. 171-176. [in Ukrainian]

3. Fransis D. The new unblocked manager: a practical guide to self-development / D. Fransis, M. Woodcock. - Great Britain: Gower Publishing Limited, 1982 – 255 p.

4. Edwards, M. R., & Ewen, A. J. 360 Degree Feedback: The Powerful New Model for Employee Assessment and Performance Improvement. - New York, NY: Amacom, 1996.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Полянська А.С.

УДК 65.012.4 (477)

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ДІАГНОСТИКА ЕТАПІВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методи діагностики етапів життєвого циклу підприємства з метою формування ефективної системи підвищення економічного потенціалу підприємства та обґрунтування необхідності впровадження базової системи цілей підприємства на етапах його життєвого циклу. Автором обґрунтовується, що з метою підвищення гнучкості підприємства, важливими моментом є заохочення ініціативи менеджерів і співробітників підприємства.

Ключові слова: *економічний потенціал, життєвий цикл, етапи, стадії,, системний підхід, організаційний розвиток.*

D.M. VASYLKIVSKYI
Khmelnytskyi National University

DIAGNOSIS OF A LIFE-CYCLE ENTERPRISE AS THE BASIS OF FORMING STRATEGY TO RAISE THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article deals with methods of diagnosis stage of the life cycle of an enterprise in order to create an effective system to raise the economic potential of the company and the rationale for the base system objectives on stages of its life cycle. The author argues that in order to increase the flexibility of the company, the important point is to encourage the initiative of managers and employees. Is noted on the possible creation of new units, working in project mode. The development of new products necessitates the updating of equipment and technology. During the revival actual problem is the adaptation of personnel to organizational change. It should be loyal attitude to management actions, a commitment to long-term goals, a willingness to endure temporary difficulties in the conditions and pay.

Keywords: *economic potential, life cycle stages, stage,, systematic approach, organizational development.*

Постановка проблеми. Ефективна робота підприємства сприяє його розвитку і обумовлена найкращим використанням людського потенціалу та інших ресурсів. Організаційний розвиток можна розглядати з двох точок зору. З одного боку, організаційний розвиток – це цілеспрямовані зміни в організації з метою підвищення ефективності підприємства шляхом вдосконалення його здібностей адаптації до змін середовища. Такий розвиток здійснюється за допомогою організаційних змін, до яких відносяться зміна цілі, стратегії, технології, структури, продукту, людей і культури. Окрім того, зміни можуть носити як запланований, так і стихійний характер. Тому, з іншої сторони, організаційний розвиток – це природний процес якісних змін на підприємстві. Дослідження характеру розвитку, проблем перетворень організацій вказують на те, що процеси в організації, так як і в цілому в економіці, розвиваються циклічно, по спіралі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основ діагностики етапів життєвого циклу підприємства з метою формування ефективної системи підвищення економічного потенціалу підприємства та обґрунтування необхідності впровадження базової системи цілей підприємства на етапах його життєвого циклу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Адаптація біологічної концепції циклу в менеджменті призвела до появи теорії життєвого циклу підприємства, яка отримала розвиток у роботах Б. Скотта, Л. Грейнера, У. Торберта, Ф. Лідена, Д. Каца, Р. Канна, І. Адізеса, Дж. Кімберлі, Р. Куінна, К. Камерона, Д. Міллера, П. Фрізен. Адізес І. пише наступне: «Я вважаю, що кожна система – «дихаюча» або ні – має свій життєвий цикл. Ми знаємо, що живі організми – рослини, тварини, люди – народжуються, ростуть, старіють і помирають. Те ж саме відбувається і з підприємствами. Коли вони змінюються, переходячи в нову фазу життєвого циклу, системи наслідують передбачувані моделі поведінка» [1, с.32]. Дослідження в цій сфері проводяться і російськими ученими: В.І. Герчиковим, І. Качаловим, М.В. Хлюневою, А.А. Звезденковим, В.Н. Верхоглазенко, Т.Ю. Базаровим, Е. Ємельяновим, С. Поварніциною, А.Ю. Шубіним. Так, порівняння організації з живим організмом є присутнім в роботі Шубіна А. Ю.: «Головною метою будь-якого живого організму є виживання і розвиток (розмноження і зростання). Свідомо або несвідомо відповідно до об'єктивного закону життя функціонування будь-якого елементу організації спрямоване на досягнення вказаних вище цілей» [6].

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними причинами циклічного розвитку організації, на наш погляд, слід рахувати зміну ціннісних орієнтацій і установок залежно від змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Саме зміни умов зовнішнього середовища змушує організацію, пристосовуючись до цих змін, переглядати існуючі цінності і перебудовувати саму організацію, виробничий процес, систему взаємовідносин з персоналом і зовнішніми зацікавленими сторонами.

Так, в моделі Л. Грейнера, що містить 5 етапів, розвиток організації розглядається виходячи з того, що на нього найбільшою мірою роблять вплив особливості структури організації та її зміни. У моделі У. Торберта організаційний розвиток тісно пов'язаний з розвитком почуття спільності персоналу. Модель

Торберта описує природну послідовність стадій, через які підприємство може проходити, і конкретизує менталітети, які визначають кожну з них. Ф. Ліден виділяє чотири стадії розвитку підприємства залежно від функціональних проблем на кожній з них – проблема адаптації до навколишнього середовища, придбання ресурсів, досягнення цілей і підтримка зразків поведінки.

У моделі, яку запропонували Д. Кац і Р. Канн, основною характеристикою підприємства, що змінюється, так само як і в моделі Л. Грейнера, є його структура. Теорія І. Адізеса концентрує свою увагу на двох найважливіших параметрах життєдіяльності підприємств: гнучкості і керованості. На етапі свого створення нові підприємства є надзвичайно гнучкими по відношенню до змін в зовнішньому середовищі, проте слабо контрольованими (керованими). У міру свого становлення підприємства удосконалюють свої управлінські процеси, але гнучкість (адаптується) зменшується.

Куінн Р. і Камерон К. протестували критерії ефективності на різних стадіях організаційного розвитку, використовуючи довготривалий аналіз, за результатами якого розробили модель життєвого циклу підприємства, що складається з чотирьох стадій. Оскільки підприємство рухається стадіями життєвого циклу, різні акценти і завдання на різних стадіях припускають існування неоднакових критеріїв ефективності.

Значення концепції життєвого циклу підприємств важко переоцінити як з пізнавальної, так і з практичної точок зору. Незважаючи на відмінності моделей життєвого циклу, очевидно, що характеристики підприємств змінюються на різних стадіях життєвого циклу, а це вимагає різних методів управління. Опис життєвого циклу підприємства дозволяє побачити динаміку підприємства, а не розглядати його як статичне утворення і зробити висновок про своєчасність тих або інших управлінських рішень.

Ця проблема досить широко висвітлена в літературі, проте, окремі питання вимагають подальших досліджень. Досить складне питання діагностики окремих стадій життєвого циклу. Наявність великої кількості параметрів розвитку, що змінюються, ускладнює процес віднесення підприємства до тієї або іншої стадії життєвого циклу. Вимагає доопрацювання проблема оцінки ефективності діяльності підприємств за окремими стадіями життєвого циклу. Відкритим залишається питання про доцільність і своєчасність застосування тих або інших стратегій, а також інших управлінських інструментів. У вирішенні цих та інших питань допоможуть емпіричні дослідження розвитку підприємства в часі.

Подальше дослідження буде засновано на використанні п'ятиетапної моделі життєвого циклу, яка включає створення, зростання, зрілість, спад, відродження, або смерть. Такий вибір обґрунтований тим, що в такій моделі, на наш погляд, найчіткіше простежуються основні закономірності розвитку підприємства від створення до припинення діяльності.

На першій стадії розвитку підприємства відбувається його створення і становлення: реєстрація, підбір персоналу, організація системи управління, придбання основних фондів, впровадження перспективної технології, випуск нового продукту, пошук ринків збуту та ін. В цей час підприємство шукає товар або послугу, яку можна було б успішно продавати на ринку. Компанія пробує знайти свою нішу, тому часто вторгається в сферу інтересів інших підприємств. В цей час відбувається техніко-економічне становлення організації, накопичення активів підприємства. Проте бізнес-процеси, як правило, не налагоджені.

На етапі створення відбувається формування колективу співробітників. Характерна динамічність складу рядових працівників, але мала змінюваність провідних співробітників. Становлення діяльності підприємства зазвичай пов'язане з проблемами і труднощами. Тому необхідною умовою його виживання стають такі чинники, як взаємопідтримка, взаємовиручка, згуртованість, колективізм.

Особливістю роботи персоналу організації, яка встановлюється, є поліфункціональність працівників. Один співробітник виконує декілька функцій, а часом поєднує декілька професій. У цьому є свої плюси і мінуси. Серед плюсів можна виділити універсальність і взаємодоповнюваність. Мінуси – можливе дублювання функцій, змішення зон відповідальності, важкість контролю.

Обсяги виробництва і продажів на етапі зародження ростуть повільними темпами. Оскільки канали постачання сировини і продажу готової продукції не налагоджені, виникають труднощі з виробництвом і зі збутом. Ця фаза характеризується великими витратами і низькою віддачею капіталу, тобто можлива негативна рентабельність. До нового підприємства відносяться з обережністю постачальники, кредитори, споживачі. Одна з типових проблем, з якими стикаються новостворювані компанії, – це небажання фінансуючих організацій кредитувати нове підприємство, що не має хорошої кредитної репутації, при тому, що відсоток банкрутства нових підприємств особливо високий.

Постійна нестача обігових коштів – класична ситуація для перших років життя організації. Оборотний капітал особливо важливий для новостворюваних підприємств. Як зазначає І.К. Адізес: «Потенційні підприємці планують завищений збут і занадто помірні потреби в капіталі», тим самим «недооцінюють суму готівки і оборотний капітал, який їм знадобиться» [1, с.55]. Проте, в реальності часто увесь первинний капітал йде на придбання основних фондів, і, оскільки він поки ще не приносить прибутку, знадобиться підтримка в дослідженні засобів на оборотний капітал. Таким чином, на етапі створення підприємство вимушене стежити за грошовими потоками і прагнути до беззбиткового існування.

На етапі створення підприємство стикається з проблемами, успішне вирішення яких дозволить перейти до наступного етапу розвитку, а їх ігнорування призведе до загибелі фірми. До числа таких проблем відносять відсутність підтримки у споживача, відсутність кадрової підтримки, надання зайвого значення

менеджерським процедурам, постійний брак обігових коштів, змішування зон відповідальності персоналу, трудності контролю, недостатня увага маркетинговим процедурам [4].

Таким чином, основне управлінське завдання на цьому етапі – довести спроможність бізнес-ідеї, забезпечити виживання підприємства, забезпечити стабільний доступ до необхідних ресурсів. Для підприємства важливо знайти той товар, який може бути запропонований споживачеві, притягнути увагу до товару, знайти свого споживача, організувати продаж і сервіс, стати привабливим для клієнта.

На етапі зростання ділової активності підприємства темпи зростання продажів різко зростають, підприємство визнається споживачами, постачальниками, кредиторами. Організація розширюється на всіх напрямках: збільшується число персоналу, кількість підрозділів, напрямів діяльності. До моменту переходу на стадію зростання ніша на ринку знайдена.

Канали руху товару і реклама налагоджуються. Основні зусилля спрямовані на пошук і виробництво інших товарів і послуг, на розширення кола споживачів, постачальників і партнерів, а також закріплення власного іміджу. Процес виробництва налагоджується. Характерна інтенсивна модернізація. На етапі зростання «остаточно формується структура системи управління, стабілізується господарська діяльність, налагоджуються планування, розробка бюджетів, прогнозів, падає ступінь ризику в ухваленні рішень, формується корпоративна культура».

Зі зростанням організації пов'язано розширення прийому на роботу нових фахівців. Железняк Т. підкреслює високу плинність кадрів [3]. Залишаються в організації тільки ті, хто зміг адаптуватися до постійних змін, що відбуваються в організації.

На цій стадії підприємство, як правило, знаходитиметься в точці появи прибутку, просуваючись від збитковості до прибутковості. Для розширення і подальшого розвитку підприємству знадобляться нові основні фонди, засоби для збільшення обігових коштів, для яких доведеться притягати додаткові фінансові ресурси. Основними цілями стадії зростання є зміцнення своїх позицій на ринку, забезпечення бурхливого зростання і, як наслідок, генерація стійкого грошового потоку від основної діяльності.

Етап зрілості – це оптимальний стан підприємства. Воно займає упевнені позиції на ринку і конкурує з провідними підприємствами. Підприємство збільшує випуск продукції і розширює ринок надання послуг, можливий вихід на суміжні ринки. Експансія, диференціація і, можливо, диверсифікація – відмітні ознаки цього періоду. Розвиток організації в цій стадії ведеться в інтересах збалансованого зростання на базі стійкої структури. На стадії зрілості введення регулярного менеджменту призводить до створення жорсткої організаційної структури, яка стримує здатність організації до адаптації і проведення організаційних змін. Процес формалізації знижує інноваційність, гнучкість і здатність організації адаптуватися до змін в довкіллі. Глибокий аналіз цього аспекту провів Адізес І., який вказує на те, що компанія на етапі розквіту (зрілості) «починає втрачати гнучкість, втрачати бажання змінюватися або створювати щось нове, втрачає творчий дух, інноваційність» [1, с.115].

Підприємство, що знаходиться на стадії зрілості, може здійснювати оновлення основних фондів, а також проведення нових досліджень і розробок, що вимагає залучення додаткових інвестицій. Таким чином, для організації, що досягла стадії зрілості, важливо максимально стабілізувати свою діяльність, зберегти існуючий рівень прибутковості. Основне завдання – утриматися в цьому стані і, можливо, минувши стадію спаду перейти до нового витка розвитку. Далі, якщо не вживаються необхідні заходи, починається стадія спаду. Організація стикається зі зменшенням попиту на її продукцію або послуги. Труднощі зі збутом продукції можуть призвести до появи ознак знецінення оборотного капіталу, тобто скупчення на складах великої кількості готової продукції, сировини і матеріалів. В результаті знижується оборотність оборотних активів і рентабельність продажів. Подібна ситуація може призвести до необхідності зміни сектора ринку і пошуку нового напряму діяльності. Як відмічає І. Адізес, на етапі аристократизму (один з етапів спаду в його класифікації) підприємство «втрачає ринкову частку, конкурентоспроможність своїх товарів, методів маркетингу» [1, с. 132]. У разі ігнорування цих проблем підприємство може втратити місце на ринку і, можливо, припинити своє існування.

Плинність кадрів зростає, співробітники можуть інтуїтивно відчувати проблеми на підприємстві, що провокуватиме відтік кадрів. Це призводить до того, що продуктивність виробничого процесу знижується. Як правило, першими йдуть висококваліфіковані фахівці, виявляється їх нестача. З іншого боку, доводиться проводити скорочення апарату управління та інженерно-технічних працівників, що розрісся, а також скорочення коштів на оплату праці.

Головним завданням організації, що знаходиться на стадії спаду, як і на етапі створення, є боротьба за виживання і стабільність. Важливий пошук шляхів виходу з критичного стану і знаходження альтернатив розвитку. Ігнорування негативних змін, що відбуваються в організації на етапі спаду, або невдалі дії, що робляться керівництвом, можуть призвести до припинення існування підприємства. Організація втрачає свою здатність здійснювати ефективну діяльність, втрачає частку ринку, може збанкрутувати і перейти у фазу відмирання.

Для того, щоб відродитися, організації необхідно здійснити корінні зміни в усіх сферах діяльності. Слід здійснювати розробку нових видів продукції, пошук і освоєння нових ринків. Організація може зберегтися і перейти знову до наступного циклу розвитку в тому випадку, якщо вона зможе знайти новий, привабливий для споживача товар, зайняти нове місце на ринку.

На наш погляд, для виходу з кризової ситуації недостатньо економії витрат підприємства,

скорочення персоналу – потрібна комплексна програма організаційного розвитку. Якщо організація здатна до реорганізації і повного оновлення, то вона може вижити і продовжити своє існування. Рішення складних завдань етапу відродження можливо за допомогою призначення нової команди менеджерів. Проте, на думку І. Адізеса, «нове керівництво допомагає організації виходити із стану старіння, тільки якщо воно змінює систему» [1, с. 137-138].

З метою підвищення гнучкості підприємства, важливими моментом, на наш погляд, є заохочення ініціативи менеджерів і співробітників підприємства. Можливе створення нових підрозділів, які працюють в проектному режимі. Освоєння нових товарів обумовлює необхідність оновлення устаткування і технології.

В період відродження актуальна проблема адаптації персоналу до організаційних змін. Потрібно лояльне відношення до дій керівництва, прихильність довгостроковим цілям, готовність переносити тимчасові труднощі в умовах і оплаті праці.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, підприємства, що знаходяться на різних етапах розвитку мають різні цілі. Отже, механізми досягнення поставлених цілей також відрізнятимуться. Істотні відмінності в розвитку підприємств призводять до необхідності формування різних критеріїв оцінки ефективності їх діяльності і механізмів управління ефективністю на етапах життєвого циклу підприємства.

Визначення етапу, на якому в даний момент знаходиться підприємства, – одночасно важливе і складне завдання. Визначивши стадію життєвого циклу підприємства та її окремих напрямів, бізнес-одиниць, можна дійти до чіткішого розуміння стадії життєвого циклу як організації в цілому, так і її окремих напрямів, що дозволить виявити існуючі проблеми сьогодні і знайти можливі шляхи їх вирішення, а також визначити можливі тенденції подальшого розвитку підприємства і завчасно вжити заходи, щоб згладити проблеми в майбутньому.

Література

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; [пер. с англ. ; под науч. ред. А.Г.Сеферяна]. – СПб : Питер, 2007. – 384 с.

2. Акулов В.Б. Теория организации: Жизненный цикл организации / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cased.ru/doc_r-ekl_347_cased.html.

3. Железняк Т. Какая она, ваша компания? [Електронний ресурс] / Т. Железняк // Персонал-Микс. – 2001. – № 2. – Режим доступу : http://www.personal-mix.ru.

4. Кленин А. Стратегия управления бизнес-процессами: Организационное развитие (Стратегия) / А. Кленин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmtec.ru/publications/library/select/steteg_upr_bus_ org_razv.shtml.

5. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://onby.ru/bmilnerorganizacija/3.

6. Шубин А.Ю. Новые концептуальные основы построения и управления организационными системами / А.Ю. Шубин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://consulting.ru/econs_wp_5715.

References

1. Adizes I. Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii /I.Adizes; per. s angl. pod nauch. red. A.G.Seferyana. - SPb.: Piter, 2007. - 384s.

2. Akulov, V.B. Teoriya organizatsii: Zhiznennyy tsikl organizatsii /V.B.Akulov, M.N.Rudakov [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://www.cased.ru/doc_r-ekl_347_cased.html.

3. Zheleznyak, T. Kakaya ona, vasha kompaniya? / T.Zheleznyak // Personal-Miks. - 2001. - №2. [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://www.personal-mix.ru.

4. Klenin, A. Strategiya upravleniya biznes-protsessami: Organizatsionnoe razvitie (Strategiya) / A.Klenin [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://www.kmtec.ru/publications/library/select/steteg_upr_bus_ org_razv.shtml.

5. Mil'ner, B.Z. Teoriya organizatsii / B.Z.Mil'ner. [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://onby.ru/bmilnerorganizacija/3.

6. Shubin, A.Yu. Novye kontseptual'nye osnovy postroeniya i upravleniya organizatsionnymi sistemami / A.Yu.Shubin [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://consulting.ru/econs_wp_5715.

Рецензія/Peer review : 2.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 631.162:336.131

Н.М. ДАВИДЕНКО
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м.Київ

СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Управління фінансовими ресурсами підприємств АПК потребує системного підходу і використання сучасних технологій, *виходячи з ресурсних можливостей, рівня рентабельності і ділової активності* господарюючих суб'єктів. *У статті досліджені підходи до управління фінансами на підприємствах АПК, визначені напрями щодо удосконалення фінансового менеджменту та розроблені рекомендації з оптимізації окремих складових системи управління фінансовими ресурсами підприємств АПК з метою ефективного господарювання в довгостроковій перспективі.*

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий менеджмент, управління, ліквідність, ділова активність, рентабельність, показник, коефіцієнт, грошовий потік.

N. M. DAVYDENKO
National university of life and environmental sciences of Ukraine, Kyiv

STATE AND FINANCIAL MANAGEMENT BY IMPROVING ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

Abstract – The aim of the research - to determine the status and trends regarding the improvement of financial management agricultural enterprises. Proved in the article, financial management agricultural sector requires a systematic approach and the use of modern technologies based on resource capabilities, profitability and business activity of economic entities. This article explores approaches to financial management in agricultural enterprises identified areas for improvement of financial management and recommendations on optimization of certain components of financial management of agricultural enterprises for the purpose of effective management in the long term. Proved that the cash management system organically included in the financial management of the company, traffic control assets and capital, managing all aspects of production, investment and financial activity. Further studies require activation of specification tools of financial management and study their interaction mechanism for efficient use of financial resources of agricultural enterprises.

Keywords: financial resources, financial management, liquidity, business activity, profitability, rate, ratio, cash flow.

Вступ

Сільське господарство – одна з провідних галузей економіки України та базова складова агропромислового комплексу, де виробляється майже 10% валового внутрішнього продукту, дві третини товарів народного споживання, зайнято більше 30% працюючого населення. Розвиток АПК і сільського господарства як його основи визначає потенціал інших галузей економіки, рівень продовольчої безпеки держави та соціально-економічну ситуацію в Україні.

Стан сільського господарства першочергово залежить від обсягів коштів, вкладених в його розвиток, оскільки сезонний характер виробництва, уповільнений обіг оборотного капіталу, значна залежність від природнокліматичних умов накладають певні особливості на діяльність підприємств АПК. Розвиток сільського господарства характеризується змінами, які не забезпечили необхідної стабільності його діяльності. Прорахунки щодо фінансової політики, значна тривалість операційного циклу та занедбаний матеріальний стан протягом останніх років, при одночасному зростанні потреби в значних обсягах фінансування, зумовили нездатність підприємств АПК протидіяти сучасним проблемам. В ринкових умовах функціонування підприємств АПК неможливе без належного фінансового менеджменту.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам ефективного управління фінансовими ресурсами присвячені праці О.Гудзь [5], М.Дем`яненка, І. Зеліско, Л. Зятковської [6], П. Стецюка [10] та ін.

Наукові дослідження, що сприяють створенню ефективної системи управління процесами формування та використання фінансових ресурсів підприємства, є одними з пріоритетних, і вимагають подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

Виділення невирішених частин. Не зважаючи на ґрунтовні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються питання конкретизації напрямів удосконалення фінансового менеджменту підприємств АПК.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення стану та напрямів щодо удосконалення фінансового менеджменту підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий менеджмент на сучасному етапі розвитку є складною управлінською системою, яка передбачає впровадження принципово нових методів фінансової роботи. Формування, розподіл та використання фінансових ресурсів є одним із головних етапів фінансового менеджменту на підприємстві. Суб'єктом господарювання приймаються управлінські рішення щодо обсягу фінансових ресурсів та структури їх джерел із визначенням питомої ваги кожного джерела в сукупності. Тобто визначається якісний та кількісний склад джерел фінансових ресурсів. Від прийнятого рішення залежать майбутні доходи та витрати підприємства, що впливає на результати його фінансово-економічної діяльності та фінансове становище.

Виступаючи, як складова системи загального менеджменту, фінансовий менеджмент дає змогу збалансувати фінансові ресурси підприємств відповідно до обраних пріоритетів діяльності, координувати

результати та підвищувати ефективність виробничого менеджменту, маркетингу та менеджменту персоналу, формувати високі темпи економічного розвитку, значно підвищувати конкурентоспроможність суб'єктів господарювання і забезпечувати їх стабільний розвиток у довгостроковому періоді

Враховуючи досягнення управлінської науки та прогресивні перетворення у практиці фінансового управління аграрних підприємств, ми можемо констатувати, що на сучасному етапі фінансовий менеджмент спроможний змінювати пріоритети і тенденції розвитку суб'єктів господарювання. Саме з цих позицій у загальній системі управління аграрним підприємством він відіграє ключову роль у забезпеченні фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання.

Основним індикатором оптимального управління фінансовими ресурсами підприємств АПК виступають показники ефективності використання фінансових ресурсів. Для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання нами використано показники рентабельності , ділової активності та структури руху грошових потоків.

Рентабельність – не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і миру в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість додає рентабельності, з одного боку, форми економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкту й інструменту фінансового менеджменту.

Аналіз рентабельності дозволяє визначити ефективність вкладання фінансових ресурсів у підприємство та раціональність їхнього використання. Рентабельність виступає якісним та вартісним показником, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції (табл. 1).

За аналізований період коефіцієнт рентабельності продукції не змінився та становить 0,84 (84%). Рентабельність основної діяльності не значно зменшилася на кінець 2013 року.

Значення рентабельності власного капіталу зменшилось, що свідчить про неефективно вкладання коштів, а період окупності власного капіталу значно збільшився за останній період на 38 днів, що є також негативним явищем. Загалом, рентабельність підприємства характеризується низьким рівнем.

Ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма видами показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку.

Таблиця 1

Оцінка рентабельності ПАТ "Мрія"

№ п/п	Найменування показників	Формула розрахунку	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення, 2011-2012 рр.		Відхилення, 2012-2013 рр.	
						Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	Чистий прибуток		1980	521	281	-1459	26,31	-240	53,93
3	Рентабельність продукції	Прибуток від реалізації/ Виручка від реалізації	0,84	0,84	0,84	0	100	0	100
4	Рентабельність основної діяльності	Прибуток від реалізації/ Витрати на виробництво та збут продукції	1,05	1,02	0,95	-0,03	97,14	-0,07	93,13
5	Рентабельність сукупного капіталу	Чистий прибуток / Підсумок середнього балансу-нетто	0,04	0,02	0,01	-0,02	50	-0,01	50
6	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середня величина Власного капіталу	0,11	0,06	0,02	-0,05	54,54	-0,04	33,3
7	Період окупності власного капіталу	Середня величина власного капітану / Чистий прибуток	9,3	17,7	55,7	8,4	190,3	38	314,7

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів (табл. 2).

Як свідчать дані табл.2 виручка від реалізації знизилася на кінець 2013 р. на 18565 тис. грн та

становить 81252 тис. грн, також знизилися і показники фондовіддачі та оборотності дебіторської заборгованості. Спостерігається зниження коефіцієнту кредиторської заборгованості. Середній темп погашення кредиторської заборгованості становить 150 днів.

Оборотність коштів у розрахунках зросла у 2012 рік на 202,7%, а у 2013 р. – на 100%, також зросла оборотність запасів у 2013 р. на 18,6%. За рік запаси роблять 1,3 оберту. Тривалість одного оберту 280 днів, що свідчить про досить тривалий операційний цикл. Збільшення тривалості фінансового циклу свідчить про те, що підприємство живе в борг. Загалом, показники ділової активності зменшились в порівнянні з попереднім періодом та залишаються на низькому рівні.

Таблиця 2

Оцінка ділової активності ПАТ "Мрія"

№ п/п	Найменування показників	Формула розрахунку	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення, 2011-2012 рр.		Відхилення, 2012-2013 рр.	
						Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	Виручка від реалізації		81726	99817	81252	18091	122,13	-18565	81,4
3	Чистий прибуток		1980	521	281	-1459	26,31	-240	53,93
4	Фондовіддача	Виручка від реалізації/ Середня вартість основних засобів	4,41	7,86	5,27	3,45	178,2	-2,59	67,05
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації/ Середня дебіторська заборгованість	5,42	6,49	5,99	1,07	119,7	-0,5	92,29
6	Оборотність коштів у розрахунках (у днях)	365 днів/ показник 5	67,34	56,24	60,93	-11,1	83,51	4,69	108,34
7	Коефіцієнт оборотності запасів (у обертах)	Собівартість реалізації/ Середні запаси	2,55	2,44	1,98	-0,11	95,68	-0,46	81,15
8	Оборотність запасів (у днях)	365 днів /показник 7	143,13	149,59	184,34	6,46	104,51	34,75	123,23
9	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації продукції/Середня кредиторська заборгованість	2,61	2,83	2,42	0,22	108,42	-0,41	85,51
10	Тривалість операційного циклу	показник 6 + показник 8	210,5	205,83	245,27	-4,67	97,78	40,02	119,2
11	Тривалість фінансового циклу	показник 10 - показник 9	207,9	203	242,85	-4,9	97,64	39,85	119,6
12	Оборотність власного капіталу	Виручка від реалізації/ Середній розмір власного капіталу	3,89	4,52	3,63	0,63	116,2	-0,89	80,3
13	Оборотність капіталу	Виручка від реалізації/ підсумок середнього балансу	1,45	1,69	1,77	0,24	116,5	0,08	104,7

Управління грошовими потоками органічно входить у систему управління фінансовими ресурсами підприємства, управління рухом активів і капіталу, управління всіма аспектами операційної, інвестиційної й фінансової діяльності підприємства. Тобто грошовий потік характеризує здатність підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів погасити зобов'язання для забезпечення безперервності господарської діяльності. Структура грошових потоків відображена в табл. 3.

Таблиця 3

Структура грошових потоків підприємства, грн.

№	Вид діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення, 2011-2012 рр.		Відхилення, 2012-2013 рр.)	
					Абсолютне (+/-)	Відносне %	Абсолютне (+/-)	Відносне %
1	Операційна	4831	654	7	-4177	13,53	-647	1,07
2	Інвестиційна	-439	-493	-3177	-54	112,3	-2684	644,4
3	Фінансова	-4366	-142	3158	4224	3,25	3300	2223,9
4	Чистий рух грошових коштів (ряд. 1 + ряд. 2 + ряд. 3)	26	19	-12	-7	73,08	-31	63,15

Аналіз значення структури грошових потоків свідчить про значне скорочення у динаміці. За даними табл.3 на початок 2012 р. підприємство мало позитивне значення грошового потоку від операційної

діяльності (654 тис. грн) і від'ємне з інвестиційної та фінансової діяльності(-635 тис. грн). Це свідчить про високу якість формування грошового потоку.

Протягом 2012 р. структура грошових потоків змінилась у бік погіршення, порівняно з 2011 р., та за 2013 р. якість управління фінансовими ресурсами покращилася внаслідок залучення довгострокового кредиту у сумі 3151 тис. грн. Ефективне використання кредитних коштів дозволило убезпечити ПАТ «Мрія» від банкрутства. Тобто на ПАТ "Мрія" управління фінансовими ресурсами здійснюється недостатньо ефективно, про що свідчать розрахунки показників рентабельності, ділової активності, структура грошових потоків.

Висновки

Аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємства показав їхню неоптимальну структуру, яка характеризується абсолютним домінуванням позичених коштів над власним капіталом у складі фінансових ресурсів підприємства. Це означає, що діяльність підприємства профінансована із зовнішніх джерел, що несе в собі досить значні ризики, тобто підприємство є фінансово нестабільним і залежить від кредиторів. Підвищити прибутковість власного капіталу можливо за рахунок позикового капіталу, контролюючи їх співвідношення.

Перспективи подальших досліджень передбачають конкретизацію інструментів активізації фінансового менеджменту та обґрунтування механізму їх взаємодії для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємств АПК.

Література

1. Воробйов Ю. М. Управління фінансовими ресурсами в аграрних підприємствах : монографія / Ю. М. Воробйов. – Сімф. : НАПКБ, 2009. – 137 с.

2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія / О.Є. Гудзь. − К. : ННЦ ІАЕ, 2007. − 578 с.

3. Дем'яненко М. Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : монографія / М. Я. Дем'яненко, О. І. Зуєва. – К. : ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2010. – 188 с.

4. Зеліско І. М. Фінансові ресурси інтеграційних аграрних формувань в сучасному вимірі : монографія / І. М. Зеліско ; ННЦ "Ін-т аграр. економіки" НААН. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 450 с.

5. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. − 2007. − № 6. − С. 148−155.

6. Мельник О. Особливості функціонування фінансових ресурсів в системі управління підприємством / О.Мельник // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 108–116.

7. Стецюк П.А. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія / П.А. Стецюк. − К. : ННЦІАЕ, 2008. –386 с.

8. Танклевська Н. С. Управління фінансовими потоками аграрних підприємств / Н. С. Танклевська, Л. В. Петіна. — Херсон : Айлант, 2011. — 267 с.

References

1. Vorobiov Yu. M. Upravlinnia finansovymy resursamy v ahrarnykh pidpryiemstvakh [Tekst] : monohrafiia / Yu. M. Vorobiov. - Simf. : NAPKB, 2009. - 137 s.

2. Hudz O.Ye. Finansovi resursy silskohospodarskykh pidpryiemstv: monohrafiia / O.Ye.Hudz. − K.: NNTs IAE, 2007. − 578 s.

3. Demianenko M. Ya. Finansovi resursy silskohospodarskykh pidpryiemstv Ukrainy: teoriia i praktyka [Tekst] : monohrafiia / M. Ya. Demianenko, O. I. Zuieva. - K. : NNTs "In-t ahrar. ekonomiky", 2010. - 188 s.

4. Zelisko I. M. Finansovi resursy intehratsiinykh ahrarnykh formuvan v suchasnomu vymiri [Tekst] : monohrafiia / I. M. Zelisko ; NNTs "In-t ahrar. ekonomiky" NAAN. - K. : NNTs IAE, 2012. - 450 s.

5. Ziatkovska L.I. Metodolohichni zasady finansovoho zabezpechennia pidpryiemstv / L.I.Ziatkovska // Finansy Ukrainy. − 2007. − #6. − S. 148−155.

6. Melnyk O. Osoblyvosti funktsionuvannia finansovykh resursiv v systemi upravlinnia pidpryiemstvom / O.Melnyk // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. — 2012. — 3(36). — s.108-116.

7. Stetsiuk P.A. Teoriia ta praktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpryiemstv: monohrafiia / P.A. Stetsiuk. − K.: NNTsIAE, 2008. –386 s.

8. Tanklevska N. S. Upravlinnia finansovymy potokamy ahrarnykh pidpryiemstv / N. S. Tanklevska, L. V. Petina. — Kherson : Ailant, 2011. — 267 s.

Рецензія/Peer review : 2.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 65.016.8

Т.В. ДОНЧЕНКО
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ РОЗВИТКУ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано необхідність розробки концепції розвитку санаційного потенціалу, визначено загальні етапи його розвитку та сформовано процедуру розвитку санаційного потенціалу. На етапі оцінки запропоновано визначати рівень санаційного потенціалу підприємства шляхом розрахунку інтегрального показника з використанням індексного та експертного методів оцінювання.

Ключові слова: санація, санаційний потенціал, санаційна стратегія підприємства.

T.V. DONCHENKO
Khmelnytskyi National University

FORMATION OF PROCEDURE OF READJUSTMENT POTENTIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The article investigates the formation readjustment potential in enterprises of the crisis and the possibility of its development. In the article the need to develop the concept of readjustment potential, general stages of development and formed the procedure of readjustment potential. The proposed procedure involves the development of readjustment potential of increasing its level in the enterprise by using complex methods, mechanisms, tools and recreational activities that will coordinate most aspects of financial and economic activity of the enterprise and determine the dynamic model of the stabilization and development of this activity. At the stage of assessing the level of readjustment potential of the company by calculating the integral indicator using the index and the estimation expert methods are proposed to define.

Keywords: readjustment, potential, readjustment strategy of the enterprise.

Постановка проблеми. Одним із важливих підходів розвитку процедури оздоровлення підприємств є раціональне і якісне управління розвитком санаційного потенціалу, яке дозволить в повному обсязі оцінити повноту використання фінансових, трудових, матеріальних ресурсів вітчизняними підприємствами, ефективно використовувати людський капітал, застосовувати весь санаційний інструментарій для формування і реалізації ефективного механізму санації.

Реалізація механізмів санації на базі розвитку санаційного потенціалу є дієвим інструментом в сучасному антикризовому менеджменті, оскільки підприємства матимуть можливість стабілізувати свою діяльність та отримати необхідний імпульс для подальшого розвитку. Від ефективного розвитку санаційного потенціалу безпосередньо будуть залежати кінцеві результати санації підприємства. Якщо підприємству вдасться розвивати та покращувати санаційний потенціал в процесі реалізації санаційних заходів, то це збільшуватиме вірогідність досягнення першочергових, основних та стратегічних цілей санації.

Аналіз досліджень та публікацій. Особливої уваги заслуговують сучасні підходи управління механізмами санації підприємств, досліджені такими науковцями, як Т. М. Білоконь, О. В. Манойленко, С. О. Пєрєдєрієвої [1, 4, 6]. Питанням аналізу санаційного потенціалу, доцільності комплексного оцінювання санаційного потенціалу та обґрунтованості проведення санації підприємств присвячені роботи вітчизняних вчених: К. В. Багацької, Г. В. Булкот, О. В. Мозенкова, С. Я. Салиги та інших [5]. Аналіз економічної літератури свідчить про те, що публікації з проблем визначення санаційного потенціалу мають дискусійний характер, інструментарій такої оцінки залежить від авторських концепцій, констатує поточні факти без урахування розвитку потенціалу та спрямований у більшості робіт на оцінку окремих його елементів. Саме тому актуальним є обґрунтування концепції розвитку санаційного потенціалу в загальному механізмі санації підприємства.

Виділення невирішених частин. Для удосконалення напрямків санаційного потенціалу, що мають невисокі темпи зростання необхідно розробити узагальнену процедуру його розвитку, яка дозволить визначити напрямки оздоровлення, заходи та етапи розвитку, у відповідності з обґрунтованими цільовими показниками. Це надасть можливість формувати і обирати стратегічні альтернативи розвитку санаційного потенціалу та реалізації санації в цілому.

Формулювання цілей. Метою дослідження є формування процедури розвитку санаційного потенціалу як інструменту організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управління розвитком санаційного потенціалу є невід'ємною складовою організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства. Формування чіткої і грамотної стратегії дозволить керівництву приймати більш зважені та економічно обґрунтовані рішення в період кризи та під час оздоровлення підприємства. Так можна визначити узагальнюючі процеси розвитку санаційного потенціалу як процеси моделювання санаційних можливостей підприємства в період кризового функціонування з визначенням його глобальної мети та конкретних задач, що випливають з неї, а також визначення способу реалізації цієї мети. Розвиток та підвищення рівня санаційного потенціалу дозволить збільшити шанси досягнення глобальної мети санації, а саме, забезпечення платоспроможності, ефективного функціонування та відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період. Як і будь-яка структурована система санаційний потенціал повинен застосовуватись в комплексі, оскільки ігнорування окремих складових елементів може призвести до втрати ефективності усієї системи. Саме тому формування процесу розвитку повинно зосереджуватись як на окремих "проблемних" складових так і на усіх елементах в цілому.

Концепцію розвитку санаційного потенціалу можна охарактеризувати як процес, що включає дослідження і оцінку рівня санаційного потенціалу і вже на основі цієї оцінки:

- визначаються пріоритетні напрямки розвитку ресурсів, активів, маркетингових і інноваційних можливостей підприємства;
- обґрунтовується спектр завдань щодо розвитку цих напрямків;
- розробляються механізми досягнення стратегічних цілей санації;
- визначається ефективність процесу розвитку санаційного потенціалу.

Даний процес заснований на цілях і задачах, поставлених при розробці санаційної стратегії та загальної концепції управління санацією підприємства.

В процесі підвищення рівня санаційного потенціалу підприємства повинен використовуватись комплекс методів, механізмів, оздоровчих інструментів та заходів, що координуватимуть більшість аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства і визначатимуть динамічну модель стабілізації та розвитку цієї діяльності.

Важливою умовою в процесі розвитку санаційного потенціалу є виявлення слабких структурних елементів (як по рівню, так і в динаміці), що негативно впливають на його рівень та можливість застосування санаційної процедури. Прогнозуються фактори нестійкого стану, що впливають на прояв загроз по окремим напрямкам діяльності підприємства , особливо в умовах кризи, нестабільного зовнішнього середовища.

Узагальнені етапи концепції розвитку санаційного потенціалу підприємства можна представити у вигляді рис. 1.

Процес розвитку санаційного потенціалу здійснюється послідовно і може включати в себе такі етапи:

- визначення місії підприємства;
- аналіз і оцінка існуючого рівня санаційного потенціалу;
- розробка і аналіз стратегічних альтернатив;
- вибір стратегії управління санаційним потенціалом підприємства і складання стратегічного плану;
- прогноз напрямків розвитку(підвищення) санаційного потенціалу;
- реалізація стратегічного плану (санаційних заходів);
- аналіз і контроль.

Місія підприємства представляє собою формулювання переліку поточних і майбутніх напрямів діяльності підприємства, визначення основних аспектів стратегії. Вона є фундаментом для прийняття важливих рішень, допомагає в досягненні розуміння мети підприємства. На основі місії підприємства визначаються конкретні цілі і задачі, в тому числі і в кризовий період.

Аналіз санаційного потенціалу є необхідним для визначення доцільності проведення санації. Даний аналіз передбачає оцінку, як внутрішніх ресурсів підприємства, так і його зовнішніх факторів. Санаційний потенціал підприємства є складною, динамічною та поліструктурною системою. В попередніх дослідженнях нами було запропоновано визначати рівень санаційного потенціалу підприємства шляхом розрахунку інтегрального показника з використанням індексного та експертного методів оцінювання [2, с.161].

Узагальнення теоретичних підходів та власних міркувань, щодо оцінки санаційного потенціалу вказують на доцільність його оцінювання на основі функціонального підходу. Отже, в основі визначення показників, за якими здійснюється оцінка санаційного потенціалу в інтегрованому вимірі, лежить його структура, яка формується виробничим ($K_в$), фінансовим ($K_ф$), трудовим ($K_т$), маркетинговим ($K_м$) та інноваційно-інвестиційним (K_{ii}) потенціалами [2].

В управлінні санаційним потенціалом також можуть бути використані такі математико-статистичні методи як кореляція і факторний аналіз. Вони дозволяють виявити залежності між окремими факторами в керованій підсистемі і створити алгоритм управління, на основі якого можна оцінити тенденції розвитку і прийняти рішення про способи впливу на керований об'єкт. Кореляційний аналіз дозволить виділити існуючі взаємозалежності і визначити їх напрямок між різними показниками, які характеризують рівень санаційного потенціалу підприємства.

Наступним етапом розвитку санаційного потенціалу є розробка, аналіз і прогноз альтернативних стратегій його розвитку на підприємстві. На основі даних етапів здійснюється остаточний вибір конкретної стратегії, яка в найбільшому випадку задовольняє потреби підприємства. Сутність остаточно обраної стратегії буде залежати від глибини та рівня розвитку кризових явищ на підприємстві. Не зважаючи на усе розмаїття варіантів стратегій виділяють три базові стратегічні альтернативи. До стратегічних альтернатив можна віднести:

- стратегію розвитку (або зросту);
- стратегію стабілізації (або обмеженого зросту);
- стратегію виживання (або скорочення).

На практиці часто використовують поєднання цих базових стратегій. Крім того в усіх випадках вибору стратегії необхідно обов’язково враховувати фактор часу. Це пов’язано з тим, що й можливості, і загрози, і плановані зміни завжди мають для підприємства певні часові обмеження. При цьому важливо враховувати і календарний час, і тривалість етапів здійснення конкретних дій з реалізації стратегії [3].

Наступним етапом розвитку санаційного потенціалу є процес реалізації стратегічного плану. Прийняття рішень в оперативному управлінні повинно супроводжуватись кількісною оцінкою. Це значить, що підхід до управління санаційним потенціалом підприємства може бути реалізованим шляхом використання кількісних методів аналізу.

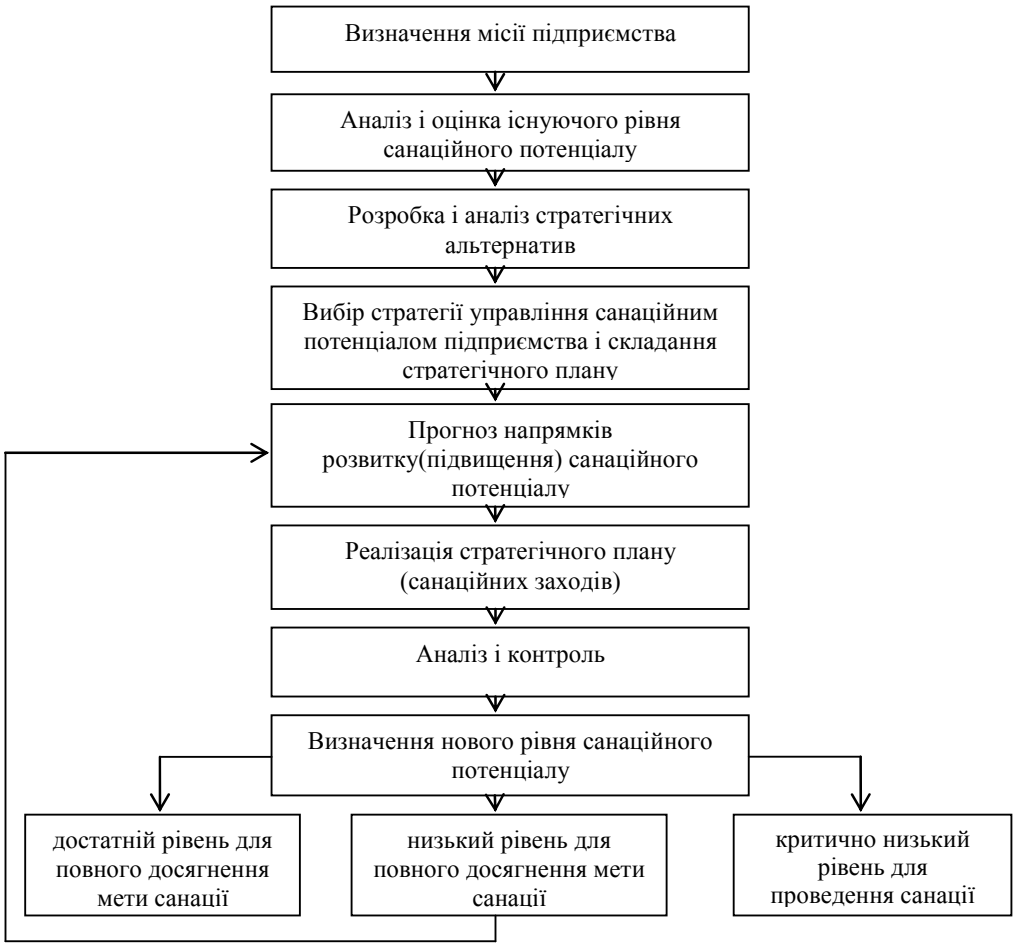


Рис.1. Загальна концепція розвитку санаційного потенціалу підприємства
Джерело: розроблено автором

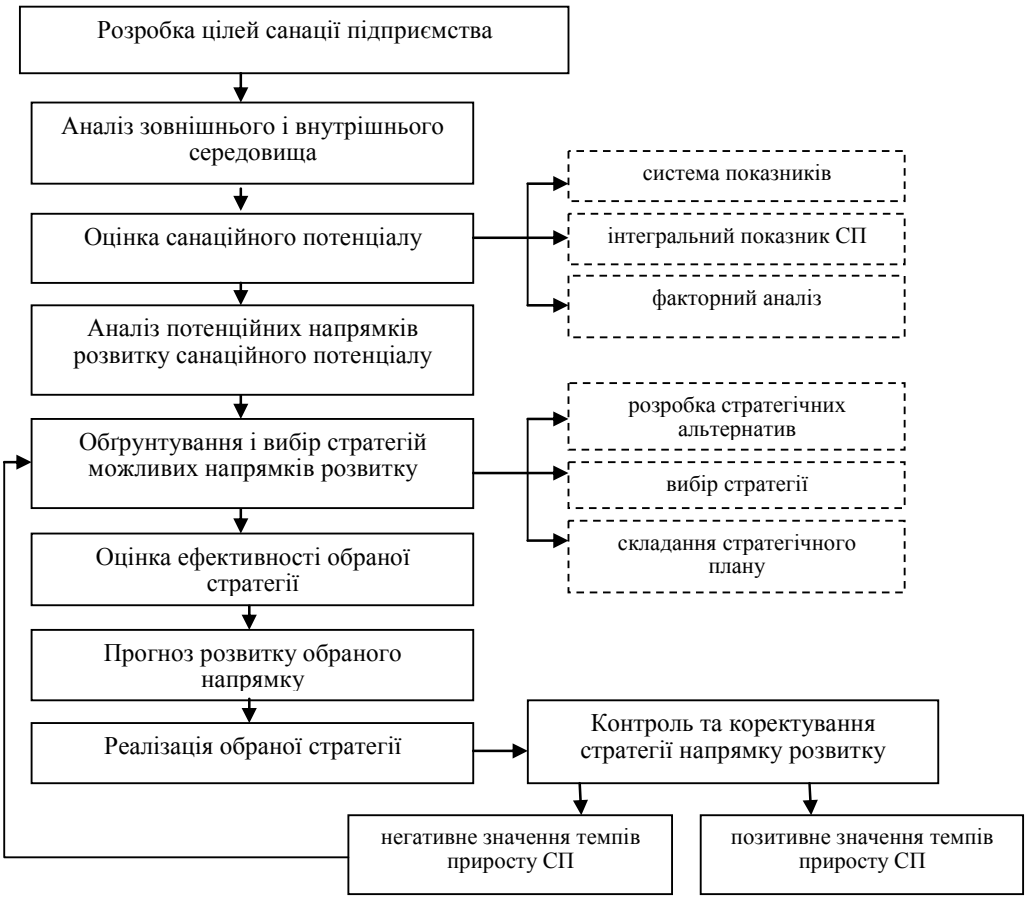


Рис.2. Процедура розвитку санаційного потенціалу підприємства

Заключним етапом розвитку санаційного потенціалу є організація контролю. Так проводиться оцінка рівня розвитку та змін, які відбулись, та порівняння з попереднім рівнем санаційного потенціалу для прийняття подальших управлінських рішень - закінченням процесу або коректуванням напрямів розвитку.

На основі сформульованої концепції розвитку санаційного потенціалу підприємства визначимо основні етапи його розвитку.

Процедура розвитку санаційного потенціалу підприємства передбачає проходження окремих етапів управління (рис. 2).

Розробка послідовності операцій при проведенні стратегічного управління і визначення їх сутності, а також формування процедури розвитку санаційного потенціалу дозволить приймати структуровані управлінські рішення щодо вибору і обґрунтування напрямків розвитку, які можуть бути сформовані на базі оцінки рівня санаційного потенціалу.

Таким чином процедура розвитку санаційного потенціалу передбачає проходження ряду етапів. Кінцевий результат успішної реалізації механізму санації буде напряму залежати від рівня розвитку санаційного потенціалу, а його підвищення гарантуватиме зміцнення антикризового потенціалу підприємства, що дозволить в перспективі говорити про економічне зростання підприємства, створення конкурентних переваг, розширення ринків збуту, диверсифікації бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності.

Висновки

Оцінка потенціалу дозволяє визначити можливість зростання в кількісних параметрах і давати можливість управління розвитком, тобто обирати найкращий напрямок розвитку, з точки зору ресурсів і можливостей , що є в підприємства.

Таким чином, визначено процедуру розвитку санаційного потенціалу, що використовує критерії оцінки рівня санаційного потенціалу та дозволить обґрунтувати, спрогнозувати і обрати стратегічні альтернативи загальної концепції санації підприємства.

Література

1. Білокінь Т. М. Сутність та основні складові організаційно-економічного механізму санації підприємств / Т. М. Білокінь // Вісник вінницького політехнічного інституту. – 2009. – № 2. – С. 40–45.

2. Ларіонова К. Л. Актуальні аспекти оцінки санаційного потенціалу підприємства / К. Л. Ларіонова, Т. В. Донченко // Науковий віснику Ужгородського університету. Серія "Економіка". – 2014. – №3. – С. 159–170.

3. Ларіонова К. Л. Роль стратегічних цілей у формуванні санаційної стратегії розвитку підприємства / К. Л. Ларіонова, Т. В. Донченко // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції «Наукові підсумки 2012 року». –К., 2012. – С. 61–64.

4. Манойленко О. В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання / О. В. Манойленко // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 60–63.

5. Мозенков О. В. Механізм управління процесом санації підприємств-банкрутів / О. В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 122–126.

6. Пєрєдєрієва С. О. Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника / С. О. Пєрєдєрієва // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. Частина 3. – С. 233–236.

References

1. Bilokon T. M. Sutnist ta osnovni skladovi orhanizaciyno-ekonomichnogo mehanizmu sanacii pidpryemstv / T. M. Bilokon // Visnyk vinnytskogo politehnichnogo instytutu. - 2009.– № 2. – S. 40-45.

2. Larionova K.L. Aktualni aspekty otsinky sanatsiinogo potentsialu pidpryemstva / K.L. Larionova, T.V. Donchenko// Naukovyi visnyk Uzhgorodskogo universytetu.Seriia "Економіка".-2014.-№3.- S.159-170.

3. . Larionova K.L. Rol strategichnyh tsilei u formuvanni sanatsiinoi strategii rozvytku pidpryemstva / K.L. Larionova, T.V. Donchenko//Zbirnyk naukovyh prats za materialamy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferencii [Naukovi pidsumky 2012 roku] - m.Kyiv - 2012.- S.61-64.

4. Manoilenko O.V. Pidhody do otsinky sanatsiinogo potentsialu tymchasovo neplatospromozhnyh subiektiv gospodariuvannia / O.V. Manoilenko // Ekonomika i derzhava. .–2006.–№1.– S.60-63.

5. Mozenkov O.V. Mehanizm upravlinnia protsesom sanatsii pidpryemstv-bankrutiv / O.V. Mozenkov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – № 6 (96). – S.122-126.

6. Perederiieva S. O. Kryterii otsinky sanatsiinogo potentsialu pidpryemstv-bankrutiv / S. O. Perederiieva // Ekonomichnii analiz. – 2011. - Vypusk 9. Chastyna 3.–S. 233–236.

Рецензія/Peer review : 15.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 658.1

Т.І. ЗМЕРЗЛА
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ

У статті розкрито сутність поняття «культура». Систематизовано теоретичні підходи до тлумачення поняття «організаційна культура» та виявлено їх спільні риси. За результатами еволюційного розвитку надано власне визначення «організаційної культури» та її сучасну концепцію застосування на промислових підприємствах.

Ключові слова: культура, організаційна культура, корпоративна культура, підприємство, управління.

T.I. ZMERZLA
Khmelnytsky National University

ENTERPRISE MANAGEMENT ORGANIZATIONAL CULTURE: THE EVOLUTION AND DEVELOPMENT OF MODERN CONCEPT

The article deals with the essence of the concept of "culture." Author determined six classes (types) of culture: descriptive, historical, normative, psychological, structural, genetic determination. The basic approaches to determining the nature of culture: descriptive, historical, normative, psychological, structural, genetic, philosophical, sociological. Systematized theoretical approaches to the interpretation of the term "organizational culture" and discovered their common features. As a result of evolutionary development is given its own definition of 'organizational culture' and its modern concept application in the industry.

Keywords: culture, organizational culture, corporate culture, enterprise management.

Постановка проблеми. Розвиток євроінтеграційних процесів, що відбуваються в сучасному суспільстві, охоплює широке коло проблем, включаючи взаємодію різних рівнів і компонентів соціальної системи, принципів і методів реалізації інтересів суб'єктів соціальної взаємодії, створення умов, що забезпечують взаємовідносини особистості і суспільства. В свою чергу, розширення міжнародних, міжкультурних, і, у тому числі професійних зв'язків веде до необхідності дослідження, формування і розвитку спеціальних засобів комунікації, інтегруючих культуру в різні сфери життєдіяльності як усередині організації, так і за її межами [1, с. 35].

На сьогодні виникає необхідність пошуку оптимальних шляхів і методів, спрямованих на стабілізацію прогресивних соціальних, соціокультурних, правових, економічних та інших процесів, відображаючи потребу упорядкованості взаємодії між соціальними системами та інститутами, а також їх проявами в організації – між роботодавцем і працівниками, керівником і підлеглими, що визначає розвиток сучасного суспільства з позиції формування та розвитку організаційної культури підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням організаційної культури підприємств займається велика кількість зарубіжних вчених, таких як М. Армстронг, Т. Базаров А. Блінов, Е. Браун, М. Вальтерс, Б. Випряжкін, О. Віханський, А. Вільямс, І. Грошев С. Девіс, П. Добсон, Д. Етінгтон, Т. Іваничева, Г. Захарчин, К. Камерон, К. Клакхон, К. Кребер, М. Магура, С. Мішон, А. Наумов, Ю. Одегов, У. Оучі, Т. Персикова, В. Сате, Ю. Семенов, Е. Смірнов, Л. Смірсіч, Т. Соломанідіна Н. Тесакова, Х. Шварц, Е. Шейн, А. Шихвердієв, Г. Хофстеде та ін.

В Україні дослідження проблеми організаційної культури знаходяться на початковому етапі, а тому не мають системного характеру. В даний час проблемою організаційної культури займаються такі українські вчені, як О. Виходець, Г. Дмитренко, В. Кириченко, Т. Максименко, С. Оборська, М. Семикіна З. Шершньова, Е. Шарапова, В. Усачова, Г. Хаєт, О. Харчишина та ін. Разом з тим, незважаючи на вагомі теоретичні досягнення, проблеми формування й розвитку організаційної культури промислових підприємств за умов розвитку євроінтеграційних процесів усе ще мають потребу в подальших дослідженнях з урахуванням особливостей української економіки.

Метою даної статті є систематизація теоретичних підходів до дослідження організаційної культури підприємства та формулювання власного підходу до цієї наукової проблеми.

Основний матеріал дослідження. Відзначимо, що концепція культури має довгу історію. Виникнення терміну «культура» пов'язують із терміном «пайдейя», що у Древній Греції означало «внутрішня культура», або «культура душі». У латинських джерелах вперше слово «De agri cultura» зустрічається у трактаті про землеробство Марка Порція Катона Старшого 234 – 149 рр. до н.е. На подальше семантичне наповнення терміну вплинули М. Цицерон, С. Пуфендорф, І. Аделугн, І. Гердер, Н. Яновський, Д. Велланський, Н. Рерих, А. Бєлий тощо [2, с. 55].

Аналіз сучасних досліджень, присвячених різним аспектам культури, показав величезний, неприхований інтерес до цього поняття. Американські вчені А. Кребер і К. Клакхон підрахували, що з 1871 по 1919 рр. різними науками було дано сім визначень культури, з 1920 по 1950 рр. їх число зросло до 150, а на сьогодні налічується більше 500 різних визначень культури [3].

Так, у Великому тлумачному словнику української мови культуру визначено як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством протягом його історії або рівень, ступінь

досконалості якої-небудь галузі господарської або розумової діяльності [4, с. 596].

Відповідно до Великої економічної енциклопедії культура – це рівень розвитку суспільства і людини. Він визначається історичними даними, виражається в типах і формах організації життєдіяльності людей, а також у цінностях (духовних і матеріальних), які створюються людьми [5, с. 325].

В. Сате трактує культуру [6, с. 10] як набір важливих установок, які поділяють члени того чи іншого суспільства. Автор зауважує, що ці найважливіші поняття складаються з норм, цінностей, підходів, переконань.

Науковці [7, с. 18] вважають, що культура – це загальні для всіх, відносно стійкі переконання, відносини і цінності, що існують усередині організації.

Н.В. Тесакова визначає культуру як історично певний рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, виражений в типах і формах організації життя і діяльності людей, а також у створюваних ними матеріальних і духовних цінностях [8, с. 13]. Також поняття «культура» застосовується для характеристики певних історичних епох (наприклад, антична культура), конкретних суспільств, народностей і націй (наприклад, культура майя), а також специфічних сфер діяльності, або життю людей (наприклад, культура праці, побуту, художня культура).

І.В. Сіменко відзначає, що термін «культура» доречно розглядати в трьох аспектах: культура як цивілізація, культура як світогляд, культура як норми поведінки. Вона акцентує увагу на тому, що останній аспект висвітлюється обмежено і при наявності перших двох характеристик [2].

На нашу думку, варто погодитись із твердженням Т.М. Персикової, яка говорить, що термін «культура» є універсальним за своїм змістом і може бути застосований до будь-якої соціальної групи, незалежно від її розмірів. «Будь-яка відносно стабільна соціальна група, яка має спільний досвід історичного розвитку, створює свою культуру. Отже, культура є середовищем існування людини: не існує жодного аспекту людського життя, який не був би причетний або на який би не справляла вплив культура. І в тій самій мірі це стосується організацій: культура – середовище існування і невід'ємна частина будь-якої організації» [9, с. 72].

А. П. Шіхвердієв, А. О. Блінов та Б.С. Випряжкін вважають, що культура в широкому розумінні включає в себе предметні результати діяльності людей (машини, споруди, результати пізнання, твори мистецтва, норми моралі і права і т.д.), а також людські сили і здібності, реалізовані в діяльності (знання, вміння, навички, рівень інтелекту, морального і етичного розвитку, світогляд, способи і форми спілкування людей). У більш вузькому сенсі культура – сфера духовного життя людей, набір етичних норм, правил, звичаїв і традицій. Таке визначення прийнято в соціології [10]. У Короткому словнику з соціології зазначено, що культура – це особистісна система усвідомлюваних цінностей самим індивідом, який цінує у суспільстві якості розуму, характеру, уяви, пам'яті, отриманих у процесі виховання та освіти [11, с. 73].

Відмітимо, що А. Кребер і К. Клакхон, досліджуючи поняття «культура», виділяють шість класів (типів) культури [3, с. 123–125]:

- описові визначення, інтерпретують культуру як суму всіх видів людської діяльності, звичаїв, вірувань;
- історичні визначення, пов'язують культуру з традиціями і соціальним спадком суспільства;
- нормативні визначення, розглядають культуру як сукупність норм і правил, які формують людську поведінку;
- психологічні визначення, представляють культуру як сукупність форм поведінки, що виникають в результаті пристосування і культурної адаптації людини до навколишніх умов;
- структурні визначення, представляють культуру у вигляді різного роду моделей або єдиної системи взаємопов'язаних феноменів;
- генетичні визначення, ґрунтуються на розумінні культури як результату адаптації груп людей до середовища свого існування.

На основі аналізу літературних джерел нами систематизовано основні підходи до визначення сутності культури: дескриптивний, історичний, нормативний, психологічний, структурний, генетичний, філософський, соціологічний (табл. 1) [3; 13].

Отже, із вищенаведеного можна зробити висновок, що культура вивчається цілим рядом наук: соціологією, історією, філософією, генетикою, психологією, аксіологією, лінгвістикою, етнологією та ін. Кожна наука виділяє як предмет свого вивчення одну зі сторін культури або одну з її частин, підходить до її вивчення зі своїми методами і способами, формулюючи при цьому своє розуміння і визначення культури.

Як показали дослідження, наприкінці XX століття поняттям культури стали користуватися менеджери та дослідники організацій, що позначають ним загальний клімат організації і характерні методи роботи, а також проголошувані нею цінності [10].

Варто погодитись з думкою А.А. Максименко, що визначення поняття «культура» – процес важкий, складно підлягаючий об'єктивним поясненням, а аналіз зв'язку двох феноменів – «організації» та «культури», передбачає розгляд даних явищ і виокремлення об'єднуючих аспектів, що характеризують організаційну культуру [13].

Тому, дослідивши сутність культури та розглянувши основні підходи до її визначення, доцільно перейти до аналізу безпосередньо «організаційної культури».

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення сутності культури

Підхід	Характеристика
Дескриптивний	Універсальність ідей, поведінки, цілей, протиріч, які поділяє культурна група
Історичний	Культурні елементи, такі як: цінності, поведінка, артефакти, матеріальні цінності, і ті, які успадковані, або які перейшли від інших груп
Нормативний	Передбачувана поведінка та цінності, які направляють людей на дії у тій чи інший ситуації
Психологічний	Культурні елементи такі, як цінності, поведінка, матеріальні цінності служать цілями або вирішують проблеми культурних груп та впливають на культуру вивчення загальнодоступних поведінки та цінностей
Структурний	Культурні елементи існують всередині організованого зразка, який базується на соціальній ієрархії та відношеннях і служить «набором інструментів» («tool kit») загально знайомих звичок
Генетичний	Наголос на походженні та еволюції культури. Пояснення факторів, що зробили можливими розвиток культури
Філософський	Визначається як соціально-прогресивна творча діяльність людства в усіх сферах буття і свідомості, спрямована на перетворення дійсності, на розвиток сутнісних сил людини
Соціологічний	У центрі уваги знаходиться соціальна система організованих за допомогою норм і цінностей, функціонально корисних, що закріплені у суспільних практиках і свідомості суспільства, форм діяльності. Розуміння культури як репрезентативної, тобто такої, що виробляє ідеї, змісти та цінності, котрі дієві за їх фактичного визнання

Так, за однією з версій поняття «організаційна культура» було введено до наукового обігу в 20-і рр. XX ст. видатним радянським ученим, керівником Центрального інституту праці при ВЦРПС СРСР, А. Гастєва, який висловлювався, що «культура продуктивності людини є передумовою його трудової культури» [14, с. 96].

Інші дослідники [10] стверджують, що концепція організаційної культури була розроблена в США в 80-і роки XX століття. Пов'язано це було з потребою великого та середнього бізнесу підняти ефективність праці, оскільки наприкінці 70-х років XX століття зайшли в глухий кут дослідження в галузі стратегічного управління, теорії організації. Вихід з кризи теоретики в галузі менеджменту побачили у розвитку концепції культури організації.

О.В. Харчишина відмічає, що вперше поняття «організаційна культура» з'явилось у працях К. Левіна і Х. Уайта (1936 р.). Явища і проблеми, пов'язані з організаційною культурою, досліджували також С. Картрайт і Б.Зандер (1953 р. – «групове мислення») та К. Арджирис (1958 р. – «клімат колективу», «неформальна культура») [15].

Різні автори, даючи визначення організаційної культури, вкладають у нього той чи інший набір найважливіших складових, що дозволяють розуміти культуру у вузькому або широкому сенсі слова.

Певну складність представляє також змішання понять «організаційної культури» і «корпоративної культури». Зауважимо, що термін «корпоративна культура» вперше ще в XIX столітті застосував німецький фельдмаршал і військовий теоретик Мольтке. Дане визначення використовувалось для характеристики взаємовідносин в офіцерському середовищі [10].

Деякі вчені вважають, що корпоративна й організаційна культура – це синоніми або взаємозамінні терміни [16-19]. Наприклад, О. Максименко [13] вважає, що диференціація цих двох понять визначається масштабами підприємства, а І. Грошев, – що «організаційна культура» відноситься до локальної галузевої організації, а «корпоративна культура» – до багатопрофільної міжнародної корпорації [19, с. 73–77].

Такі вітчизняні автори, як А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура дотримуються погляду, що корпоративна культура, організаційна культура, культура фірми, виробнича культура є по суті однаковими за змістом, що дає змогу використовувати узагальнюючий термін «культура підприємства» [20, с. 330–331].

Однак можна погодитися з Р. Уотерсом, директором відділу по роботі з персоналом компанії Andersen, який стверджує, що визначення «корпоративна культура» – не найвдаліше. Воно виникло в той момент, коли експерти почали вивчати, що робить успішними американські корпорації. Правильніше говорити «організаційна культура» – вона є і в багатонаціональній корпорації, і у фірмі, де працює всього 5–10 чоловік. Іншими словами, «організаційна культура» ширше поняття «корпоративна культура» [21].

Проте, зауважимо, що якщо поняття «корпоративна» тлумачити як загальнопрофесійна, на рівні цінностей і норм певного бізнесу, підприємницької діяльності або сфери виробництва, то тоді корпоративна культура включає ширші норми і цінності, що визначають соціальну значущість і відповідальність працівників, зайнятих в цій сфері. У цьому контексті поняття «корпоративна культура» охоплює організаційні культури окремих компаній, зайнятих в певному бізнесі [22, с. 86–89].

Проведені нами дослідження підтверджують, що поняття «організаційна культура» і «корпоративна культура» не тотожні. Нами з'ясовано, що ті два поняття у сучасному академічному дискурсі мають єдину етимологію, але різну семантику. Згідно із твердженням професора Інституту економіки УрО РАН Ю. Семьонова [23] «корпоративна культура» є органічною частиною «організаційної культури» і відображує специфічність організації як групового феномену.

Слід зазначити, що якщо у визнанні наявності феномена організаційної культури і його істотної ролі в діяльності організації вчені і менеджери практично одностайні, то трактування змісту даного явища

викликає значну дискусію. Необхідно врахувати, що наукове осмислення організаційної культури знаходиться ще на стадії первинного узагальнення, якій також притаманний широкий плюралізм підходів і думок. Наприклад, в роботі К. Камерона і Д. Еттінгтона [24] наводиться більше десяти опублікованих визначень поняття організаційної культури.

Основні визначення організаційної культури, якими оперують сучасні зарубіжні дослідники, представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Основні визначення поняття «організаційна культура» зарубіжними науковцями

Автор	Сутність визначення
Х. Шварц, С. Девіс [25, с. 33]	Культура організації – це комплекс переконань і очікувань, що розділяються членами організації. Ці переконання і очікування формують норми, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп
У.Оучи [26, с. 45]	Організаційна культура – це символи, церемонії та міфи, які повідомляють членам організації, важливі уявлення про цінності та переконання
Л. Смірсіч [27, с. 339-358]	Організаційна культура – це придбані смислові системи, що передаються за допомогою природної мови та інших символічних засобів, які виконують репрезентативні, директивні і афективні функції і здатні створювати культурний простір і особливе відчуття реальності
С. Мішон, П. Штерн [28, с. 67]	Організаційна культура – це сукупність позицій, символів, ритуалів і міфів, які відповідають цінностям, що поділяються підприємством, і передаються кожному члену з вуст в уста в якості життєвого досвіду
Р. Кілманом, М. Сакстон [29]	Організаційна культура – це філософські та ідеологічні уявлення, цінності, переконання, вірування, очікування і норми, які визначають організацію як єдине ціле і розділяються всіма членами
Г. Хофстеде [30, с. 5761]	Організаційна культура (у широкому сенсі) – це колективне програмування думок, яке відрізняє членів однієї організації від іншої
Д. Дреннан [31, с. 5]	Культура організації – це все те, що для організації типово: її характерні риси, відносини, що сформувалися як зразки прийнятих норм поведінки
А. Мак-Лін, Ж. Маршалл [32, с. 25]	Організаційна культура – це сукупність традицій, цінностей, установок, переконань і відносин, які створюють тотальний контекст для всього, що ми робимо, або про що думаємо, виконуючи роботу в організації
Е. Браун [33, с. 8]	Організаційна культура – це набір переконань, цінностей і засвоєних способів вирішення реальних проблем, що сформувався за час існування організації і має тенденцію прояву в різних формах і в поведінці членів організації
О.С. Виханский, А.І. Наумов [34]	Організаційна культура – це набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації, які задають людям орієнтири їх поведінки і дій
Ю.Г. Одегов, П.В. Журавльов [35]	Культура організації – це сукупність типових для неї цінностей, норм і точок зору або ідей, які свідомо чи підсвідомо формують зразок поведінки для співробітників організації
І.І. Мазур, В.Д. Шапіро [36, с. 249]	Організаційна культура – це сукупність міжособистісних цінностей, норм і стилів поведінки, спілкування і реалізація трудових обов'язків, культурних і економічних пріоритетів розвитку колективу підприємства, неформальної соціально-групової структури колективу та інші соціально-психологічні характеристики персоналу фірми в їх органічному взаємозв'язку
Д. Мацумото [37]	Організаційна культура – це динамічна система правил, які поділяються членами організації
М. Армстронг [38]	Організаційна культура – це сукупність переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони не завжди можуть бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей і значною мірою впливають на виконання роботи
Е. Шейн [39]	Організаційна культура – це сукупність основних переконань, сформованих самостійно, засвоєних або розроблених певною групою в міру того, як вона вчиться вирішувати проблеми адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які виявилися досить ефективними, щоб вважатися цінними, а тому передаватися новим членам як правильний спосіб сприйняття, мислення і ставлення до конкретних проблем
Л.В. Карташова, Т.В.Никоновій [40]	Організаційна культура – це система загальних переконань і цінностей, що поділяються усіма членами організації
М.І. Магура [41, с. 24]	Організаційна культура – це система переконань, норм поведінки, установок і цінностей, які є тими неписаними правилами, що визначають, як повинні працювати і вести себе люди в даній організації
Т.О. Соломанідіна [42, с. 10]	Організаційна культура – це соціально-духовне поле компанії, що формується під впливом матеріальних і нематеріальних, явних і прихованих, усвідомлюваних і неусвідомлюваних процесів і явищ, які визначають єдність філософії, ідеології, цінностей, підходів до вирішення проблем і поведінки персоналу компанії і дозволяють організації просуватися до успіху
Б.Г. Бузаєва [43, с. 7]	Організаційна культура – це соціально-економічна система, що складається з безлічі складових, елементів, що визначають престиж підприємства, а також внутрішню та зовнішню політику взаємодії персоналу і суспільства
А. П. Шихвердієв, Б. С. Випряжкін, А. О. Блінов [10]	Організаційна культура – це єдиний соціально-економічний простір, створений всередині організації, в рамках якого взаємодія працівників здійснюється на основі загальних цілей, уявлень і цінностей, що визначають особливості їх трудового життя і обумовлюють своєрідність філософії, ідеології та практики управління людськими ресурсами компанії
Авторське визначення	Організаційна культура – це система норм, цілей, правил та цінностей, загальноприйнятих у процесі формування і реалізації соціально-трудових відносин між усіма працівниками організації, спрямованих на підвищення її конкурентоспроможності та прибутковості як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках

Отже, одні автори [5; 42] розуміють під організаційною культурою складну композицію важливих припущень, що бездоказово приймаються і поділяються членами колективу. Інші автори [14; 44] трактують організаційну культуру як філософію та ідеологію управління, ціннісні орієнтації, вірування, очікування, норми, що лежать в основі відносин та взаємодій як усередині організації, так і за її межами.

Е. Шейна, вніс значний внесок у вивчення найважливіших процесів в галузі організаційної культури, визначав її як «... сукупність основних переконань, - сформованих самостійно, засвоєних або розроблених певною групою в міру того, як вона вчиться вирішувати проблеми адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які виявилися досить ефективними, щоб вважатися цінними, а тому передаватися новим членам як правильного способу сприйняття, мислення і ставлення до конкретних проблем» [39]. Зауважимо, що визначення Е. Шейна розглядає організаційну культуру з позицій динаміки, адаптації та інтеграції (внутрішньої і зовнішньої) організації, враховуючи також аспект навчання нових членів колективу основам організаційної культури.

Г. Хофстед, один з «класиків» теоретичних пошуків у сфері організаційної культури, в широкому сенсі розумів її як «колективне програмування думок, яке відрізняє членів однієї організації від іншої» [30]. Дослідник був прихильником психологічного підходу до вивчення даного феномена, вважаючи, що організаційна культура може бути таким собі психологічним активом фірми, який можна оцінити і продати разом з фірмою.

Т.Дж. Пітерс, Р.Х. Уотермен та Е. Сордж, трактують організаційну культуру як домінуючі цінності організації, прийняття яких більшістю людей у компанії робить її діяльність (зокрема, організаційну поведінку) більш ефективною [45, с. 312].

На думку П. Фроста, організаційна культура – концептуально «нестійке» поняття [46, 207–236]. На підтвердження цього аргумента виступає і той факт, що різні вчені по різному підходять до визначення організаційної культури. У свою чергу Д. Елдрідж і А. Кромбі говорять про те, що «під культурою організації варто розуміти унікальну сукупність норм, цінностей, переконань, образів поведінки тощо, які визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [47].

Т.Ю. Базаров [48, с. 361–372] вважає: «Організаційна культура – це інтегральна характеристика організації (її цінностей, способу поведінки, способів оцінки результатів діяльності)», «цілісне уявлення про цілі і цінності, властиві організації, специфічні принципи поведінки і способів реагування».

За визначенням Б. Смирнова [49, с. 255–258], організаційна культура означає впорядковану сукупність виробничих, суспільних та духовних досягнень людей.

Українські вчені, розглядаючи формування культури організації, базуються переважно на моделях країн з розвиненим ринком. У працях М. В. Семикіної однією із основних ідей є те, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва вимагає не лише зростання технологічного рівня виробництва і залучення інвестицій, а й формування корпоративної культури, гідного стимулювання наполегливої творчої праці керівників і персоналу підприємств щодо вдосконалення інноваційного менеджменту, створення умов для постійного збагачення й оновлення знань, зацікавленості працівників у розробці та ефективному впровадженні нових проектів і технологій [50].

М.В. Семикіна пропонує розглядати організаційну культуру «як сукупність визначених цінностей, норм і моделей поведінки, що декларуються, поділяються й реалізуються на практиці керівниками підприємств і персоналом, доводячи свою ефективність у процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку підприємства й вимог зовнішнього середовища» [50, с. 197].

О.В. Харчишина стверджує, що організаційна культура – це базовий елемент внутрішнього середовища організації, який забезпечує оптимальну внутрішню інтеграцію та зовнішню адаптацію і виступає інтегральною характеристикою рівня її розвитку; формується в результаті міжособистісної взаємодії членів організації в процесі її еволюційного розвитку та цілеспрямованого впливу керівництва; включає імпліцитну (переконання, цінності, принципи, соціально-психологічний клімат) та експліцитну (документально-нормативне забезпечення управління, символи, традиції, імідж, бренд) складові [15].

І.В. Сіменко розглядає організаційну культуру як «сукупність морально-етичних цінностей, переконань, правил, що організують поведінку працівників з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства в межах даної організаційної структури». На думку автора, ключовим є саме організаційний аспект, що має за мету підвищення ступеня організованості відносин між працівниками та досягнення максимальних результатів через подолання проблем зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції [2].

Крім того більшість сучасних дослідників [13; 51] під культурою розуміють специфічний спосіб організації та розвитку людської життєдіяльності, представлений в продуктах матеріального та духовного виробництва, системі соціальних норм і духовних цінностей, сукупності ставлення людей до природи, один до одного і до самих себе.

У праці [13] автор пропонує розуміти організаційну культуру як «систему цінностей, фундаментальних припущень, очікувань, понятійних формулювань, що властиві організації». На думку А.А. Максименко, культура забезпечує формування у працівників ідентичності, підтримує соціальну стабільність. За звичайних умов організаційна культура не усвідомлюється її носіями та наочно не проявляє себе у більшості ситуацій» [13, с.115].

Отже, аналіз наведених визначень організаційної культури дозволяє виявити ряд компонентів, що є безперечними і найбільш часто згадуваними [10]:

- організаційна культура – сукупність матеріальних, духовних, соціальних цінностей, створених і створюваних співробітниками компанії в процесі трудової діяльності і відображають неповторність, індивідуальність даної організації;
- залежно від етапу розвитку компанії цінності можуть існувати в різних формах: у формі припущень (на етапі активного пошуку своєї культури), переконань, установок і ціннісних орієнтацій (коли культура в основному склалася), норм поведінки, правил спілкування та стандартів трудової діяльності (при повністю сформованій культурі);
- найбільш значущими елементами культури визнаються цінності, місія, цілі компанії, кодекси і норми поведінки, традиції та ритуали;
- цінності та елементи культури формують корпоративний дух компанії, що відповідає її ідеальним прагненням;
- організаційна культура виступає об'єднуючою силою, яка об’єднує організацію навколо зрозумілої всім спільної мети, що забезпечує бізнесу духовну основу і що робить працю більш продуктивною та творчою.

Таким чином, можна зробити висновок, що багато авторів як вітчизняних, так і зарубіжних продовжують спроби дати ідеальне визначення організаційній культурі. Погоджуючись з даною точкою зору, на нашу думку, необхідно перенести акцент на економічну складову цієї категорії. Ми вважаємо, що в ній повинні відображатися економічні ефекти, які організаційна культура привносить у діяльність підприємства. Складний багатофакторний системний характер організаційної культури є однією з причин тих складнощів, які виникають при спробах знайти чіткі уявлення про те, що ж представляє собою організаційна культура.

На основі систематизації наукових уявлень запропоновано розуміти організаційну культуру підприємства як систему норм, цілей, правил та цінностей, загальноприйнятих у процесі формування і реалізації соціально-трудових відносин між усіма працівниками організації, спрямованих на підвищення її конкурентоспроможності та прибутковості як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Висновки. Отже, на сьогодні відсутнє однозначне визначення феномена організаційної культури. Причиною цього є те, що різні дослідники, розмірковуючи про організаційну культуру, керуються різними цілями дослідження, цікавляться різними аспектами і, отже, неоднаково підходять до вирішення одного і того ж питання. Проте вчені сходяться на думці, що правильно виражена і вибудувана організаційна культура підприємства – це потужний стратегічний інструмент, що дозволяє координувати всі структурні підрозділи, керівництво та окремих членів колективу на досягнення поставлених цілей у рамках обраної місії, а також дає можливість забезпечити раціональну і безконфліктну структуру колективу, створювати комфортні, гідні умови праці, виявляти потенційні можливості персоналу, мотивувати його та надавати можливості кар'єрного зростання, ефективно розподіляти функції та відповідальність, іншими словами, побудувати систему внутрішньофірмових соціально-трудових відносин, що гармонійно об'єднає людей для досягнення цілей організації. Подальші дослідження будуть спрямовані на здійснення пошуку оптимальної системи управління організаційною культурою підприємства.

Література

1. Иванычева Т. А. Особенности анализа сущности организационной культуры: теория и практика / Т. А. Иванычева // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов : Грамота, 2008. – № 1 (1). – С. 35–37.

2. Сіменко І. В. Організаційна культура підприємства: лексико-семантичний аналіз змісту [Електронний ресурс] / І. В. Сіменко, І. М. Бєлоусова // Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/sre/2011_3/55.pdf

3. Kroeber A. L. Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions / A. L. Kroeber, C. Kluckhohn. – N.-Y. : Random House, 1967. – 223 p.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

5. Большая экономическая энциклопедия / [Варламова Т.П., Васильева Н.А., Неганова Л.М. и др.] – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.

6. Sathe V. Culture and Related Corporate Realities / V. Sathe. – Richard D. Irvin, Inc., 1985. – 556 p.

7. Williams A. Changing Culture: New Organizational Approaches / A. Williams, P. Dobson, M. Walters. – London: Institute of Personnel Management, 1993. –309 p.

8. Тесакова Н. В. Миссия и корпоративная культура / Н. В. Тесакова. – М. : РИП-Холдинг, 2003. – 188 с.

9. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : уч. пособие / Т.Н. Персикова. – М. : Логос, 2007. – 224 с.

10. Шихвердиев А. П. Организационная культура предприятия: теоретические аспекты [Електронний ресурс] / А. П. Шихвердиев, А. О. Блинов, Б. С.Выпряжкин // Вестник Научно-

исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2013. – № 1. – Режим доступу : www.vestnik-ku.ru

11. Гвишиани Д.М. Краткий словарь по социологии / Д.М Гвишиани, Н.И Лапина, Э.М Коржева, Н.Ф Наумова. – М. : Политиздат, 1989. – 477 с.

12. Srnka K. J. Marketing. Ethics. & Kultur / K. J. Srnka. – Munchen : RainerHamppVerlag, 2005. – 139 p.

13. Максименко А.А. Организационная культура: системно-психологические описания : учеб. пособие / А. А. Максименко. – Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2003. – 157 с.

14. Гастев А. К. Как надо работать. Практическое введение в науку организации труда / А. К. Гастев. – М. : [б. и.], 1972. – 478 с.

15. Харчишина О. В. Концепція організаційної культури підприємств: ретроспективний аналіз та перспективи практичного застосування / О.В. Харчишина // Вісник Державного агроекологічного університету. – 2007. – № 2. – С. 202–208.

16. Виходець О.М. Засади культури організації: монографія / О.М. Виходець. – Одеса : ОЛТЕХ, 2008. – 139 с.

17. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А.В. Доронін. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 280 с.

18. Дороніна М.С. Управління організаційною поведінкою : монографія / М.С. Дороніна, В.В. Тютлікова – Х. : ХНЕУ, 2011. – 200 с.

19. Ячменева В.М. Корпоративная культура: сущность, теории, практика / В.М. Ячменева, Н.В. Царенко // Экономика управления. – 2007. – № 6. – С. 73–77.

20. Корпорації: управління та культура : монографія / [А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура] ; за ред. А.Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

21. Корпоративный менеджмент: теория и практика / [А.П. Шихвердиев, В.Н. Задорожный, А.А. Вишняков и др.] ; под общ. ред.А.П. Шихвердиева. – М. : Экон-информ, 2010. – 259 с.

22. Могутнова Н.Н. Типы корпоративной культуры на современных российских предприятиях : дис. … канд. соц. наук : 22.00.04 / Н.Н. Могутнова. – М., 2007. – 195 с.

23. Семенов Ю. Г. Организационная культура: управление и діагностика : монография / Ю. Г. Семенов. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2004. – 254 с.

24. Cameron K.S. The conceptual foundation of organization culture // Higher Education: Hahdbook of Theory and Research / K.S. Cameron, D. Ettington. – N.Y : Agathon, 1988. – P. 356–396.

25. Schawrtz H. Matching Corporate Culture and Business Strategy / H. Schawrtz, S. Dams // Organizational Dynamics. Summer, 1981. – P. 30–48.

26. Ouchi W. Theory «Z»: Haw American Business can meet the Japanese challenge. – Reading, MA: Addison – Wesly, 1981. –206 p.

27. Smircick L. Concepts of culture and organizational analysis, Administrative Science Quarterly / L. Smircick, 1983. – Vol. 28. – P. 339–358.

28. Michon C. La dynamisation sociale / C. Michon, P. Stern. – P. : Ed. d 'organization, 1985. – 115 p.

29. Kilmann R. Issues in Understanding and Changing Culture / R. Kilmann, M. Saxton // California Management Review, Winter. – 1986. – Volume XXVIII, № 2. – P.88–90.

30. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede. – London : McGraw-Hill, 1991. – 89 p.

31. Drennan D. Transforming Company Culture / D. Drennan. – London : McGraw-Hill, 1992. – 501 p.

32. McLean A. Intervening in cultures, working paper / A. McLean, J. Marshall. – University of Bath, 1993. – 891 p.

33. Brown A. Organizational Culture / A. Brown. – London: Pitman Publishing, 1995. – 214 p.

34. Виханский О.С. Менеджмент: людина, стратегія, організація, процес / О.С. Виханский, А.І. Наумов. – М. : Вид.-во МГУ, 1995. – 320 с.

35. Одегов Ю.Г. Управління персоналом / Ю.Г.Одегов, П.В. Журавльов. – М. : Фінстатііформ, 1997. – 309 с.

36. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній : довідковий посібник / І.І. Мазур, В.Д. Шапіро та ін. ; [за ред. І.І. Мазура]. –М. : Вища школа, 2000. – 587 с.

37. Мацумото Д. Психология и культура [Електронний ресурс] / Д. Мацумото. – Режим доступу : www.gumer.info/biblio tek_Buks/Psihol/Mats/index.php.

38. Армстронг М. Стратегічне управління людськими ресурсами / М. Армстронг ; [пер. з англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.

39. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: Построение. зволюция, совершенствование / Э. Шейн ; [пер. с англ. С. Жильцова. А. Чеха ; под ред. В.А. Спивака]. – СПб : Питер, 2002. – 336 с.

40. Карташова Л.В. Організаційна поведінка / Л.В. Карташова, Т.В. Ніконова, Т.О. Соломанідіна. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 220 с.

41. Магура М.І. Організаційна культура як засіб успішної реалізації організаційних змін / М.І. Магура // Управління персоналом. – 2002. – № 1. – 24–29.

42. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании : учеб. пособие / Т.О. Соломанидина. – М. : ООО «Журнал управление персоналом», 2003. – 456 с.

43. Бузаєва Е. Г. Управління організаційною культурою промислових підприємств як соціально-економічною системою / Е. Г. Бузаєва. – Пенза, 2004. – 19 с.

44. Кричевский Р.Л. Если Вы – руководитель... Элементы психологии менеджмента в пов седневной работе / Р.Л. Кричевський. – М. : Дело, 1993. – 228 с.

45. Управление человеческими ресурсами / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.

46. Frost P. Symbols and sense-making: The realization of a framework. In Pondy, Louis R. (ed) Organizational Symbolism / P. Frost, G.Morgan, , 1983, 236 p.

47. Родин О. Концепция организационной культуры: происхождение и сущность / О. Родин // Менеджмент – М. : ТОО «Барма», 1998. – № 7. – С. 67–77.

48. Управление персоналом : учебник для вузов / [под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина]. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.

49. Смирнов Е.А. Основы теории организации : учеб. пособие для вузов / Е.А. Смирнов. – М. : Изд-во «ЮНИТИ», 2005. – 375 с.

50. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя / М.В. Семикіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 197–200.

51. Костіна Т.В. Корпоративна культура: її сутність і формування в Україні / Т.В. Костіна // Вісник ДонНУЕТ. – 2008. – № 3. – С. 77–84.

52. Глебська Л.В. Проблеми корпоративної культури вищого навчального закладу в умовах формування інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Л.В. Глебська // V культурологічні читання пам'яті Володимира Подкопаєва: вибрані матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Режим доступу : http://www.culturalstudies.in.ua/sekcia_s_s5_1.php.

53. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций : монография / В.П. Казмиренко. – К. : МЗУУП, 1993. – 384 с.

54. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / Ким Камерон, Роберт Куинн ; [пер. с англ. ; под ред. И.В. Андреевой]. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

55. Кириченко В.В. Особистісні особливості уявлення працівників про організаційну культуру підприємства в умовах конкурентного середовища / В.В. Кириченко // Вісник Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля. Сер.: Педагогіка і психологія. – 2011. – № 1 (1). – С. 109–116.

References

1. Yvanicheva T. A. Osobennosty analyza sushchnosty orhanyzatsyonnoy kul'turi: teoryya y praktyka / T. A. Yvanicheva // Ystorycheskye, fylosofskye, polytycheskye y yurydycheskye nauky, kul'turolohyya y yskusstvovedenye. Voprosi teoryy y praktyky. – Tambov: Hramota, 2008. – № 1 (1). – S. 35-37.

2. Simenko I. V. Orhanizatsiyna kul'tura pidpryyemstva: leksyko-semantychnyy analiz zmistu [Elektronnyy resurs] / I. V. Simenko, I. M. Byelousova // Stalyy rozvytok ekonomiky: Vseukrayins'kyy naukovo-vyrobnychyy zhurnal. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_3/55.pdf

3. Kroeber A. L. Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions / A. L. Kroeber, C. Kluckhohn. – N.-Y. : Random House, 1967. – 223 s.

4. Velykyy tlumachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy / [uklad. i holov. red. V.T. Busel]. – K. ; Irpin' : VTF «Perun», 2005. – 1728 s.

5. Bol'shaya ekonomycheskaya entsyklopedyya / [Varlamova T.P., Vasyl'eva N.A., Nehanova L.M. y dr.] – M. : Eksmo, 2007. – 816 s.

6. Sathe V. Culture and Related Corporate Realities / V. Sathe. – Richard D. Irvin, Inc., 1985. – 556 s.

7. Williams A. Changing Culture: New Organizational Approaches / A. Williams, P. Dobson, M. Walters. – London: Institute of Personnel Management, 1993. –309 s.

8. Tesakova N. V. Myssyya y korporatyvnaya kul'tura / N. V. Tesakova. – M. : RYP-Kholdynh, 2003. – 188 s.

9. Persykova T.N. Mezhkul'turnaya kommunykatsyya y korporatyvnaya kul'tura: uch. posobye / T.N. Persykova. – M. : Lohos, 2007. – 224 s.

10. Shykhverdyev A. P. Orhanyzatsyonnaya kul'tura predpryyatyya: teoretycheskye aspekty [Elektronnyy resurs] / A. P. Shykhverdyev, A. O. Blynov, B. S.Vypryazhkyn // Vestnyk Nauchno-yssledovatel'skoho tsentra korporatyvnoho prava, upravlenyya y venchurnoho ynvestyrovanyya Syktyvkarskoho hosudarstvennoho unyversyteta. – 2013. – № 1. – Rezhym dostupa: www.vestnik-ku.ru

11. Hvyshyany D.M. Kratkyy slovar' po sotsyolohyy / D.M Hvyshyany, N.Y Lapyna, E.M Korzheva, N.F Naumova. – M. : Polytyzdat, 1989. – 477 s.

12. Srnka K. J. Marketing. Ethics. & Kultur / K. J. Srnka. – Munchen : RainerHamppVerlag, 2005. – 139 r.

13. Maksymenko A.A. Orhanyzatsyonnaya kul'tura: systemno-psykholohycheskye opysanyya: ucheb. posobye / A. A. Maksymenko. – Kostroma : K·HU ym. N.A. Nekrasova, 2003. – 157 s.

14. Hastev A. K. Kak nado rabotat'. Praktycheskoe vvedenye v nauku orhanyzatsyy truda / A. K. Hastev. – M. : [b. y.], 1972. – 478 s.

15. Kharchyshyna O. V. Kontseptsiya orhanizatsiynoyi kul'tury pidpryyemstv: retrospektyvnyy analiz ta perspektyvy praktychnoho zastosuvannya / O.V. Kharchyshyna // Visnyk Derzhavnoho ahroekolohichnoho universytetu. – 2007. – № 2. – S. 202-208.

16. Vykhodets' O.M. Zasady kul'tury orhanizatsiyi: monohrafiya / O.M. Vykhodets'. – Odesa : OLTEKh, 2008. – 139 s.

17. Doronin A.V. Povedinka personalu vyrobnychoyi orhanizatsiyi. Otsinka, upravlinnya, rozvytok: monohrafiya / A.V. Doronin. – Kh. : INZhEK, 2008. – 280 s.

18. Doronina M.S. Upravlinnya orhanizatsiynoyu povedinkoyu: monohrafiya / M.S. Doronina, V.V. Tyutlikova – Kh. : KhNEU, 2011. – 200 s.

19. Yachmeneva V.M. Korporatyvnaya kul'tura: sushchnost', teoryy, praktyka / V.M. Yachmeneva, N.V. Tsarenko // Ekonomyka upravlenyya. – 2007. – № 6. – S. 73-77.

20. Korporatsiyi: upravlinnya ta kul'tura : monohrafiya / [A.E. Voronkova, M.M. Bab"yak, E.N. Korenyev, I.V. Mazhura ; za red. A.E. Voronkovoyi]. – Drohobych : Vymir, 2006. – 376 s.

21. Korporatyvniy menedzhment: teoryya y praktyka / [A.P. Shykhverdyev, V.N. Zadorozhnyy, A.A. Vyshnyakov y dr.; pod obshch. red.A.P. Shykhverdyeva]. – M. : Ekon-ynform, 2010. – 259 s.

22. Mohutnova N.N. Typi korporatyvnoy kul'turi na sovremennykh rossyyskykh predpryyatyyakh: dys. … kand. sots. nauk: 22.00.04; zashchyshchena 29.04.2007 / N.N. Mohutnova. – M., 2007. – 195 s.

23. Semenov Yu. H. Orhanyzatsyonnaya kul'tura: upravlenye y diahnostyka : monohrafyya / Yu. H. Semenov. – Ekaterynburh : Ynstytut ekonomyky UrO RAN, 2004. – 254 s.

24. Cameron K.S. The conceptual foundation of organization culture // Higher Education: Hahdbook of Theory and Research / K.S. Cameron, D. Ettington. – N.Y : Agathon, 1988. – S. 356-396.

25. Schawrtz H. Matching Corporate Culture and Business Strategy / H. Schawrtz, S. Dams // Organizational Dynamics. Summer, 1981. – S. 30-48.

26. Ouchi W. Theory «Z»: Haw American Business can meet the Japanese challenge. – Reading, MA: Addison – Wesly, 1981. –206 s.

27. Smircick L. Concepts of culture and organizational analysis, Administrative Science Quarterly / L. Smircick, 1983. – Vol. 28. – S. 339–358.

28. Michon C. La dynamisation sociale / C. Michon, P. Stern. – P. : Ed. d 'organization, 1985. – 115 s.

29. Kilmann R. Issues in Understanding and Changing Culture / R. Kilmann, M. Saxton // California Management Review, Winter. – 1986. – Volume XXVIII, № 2. – S. 88–90.

30. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede. – London : McGraw-Hill, 1991. – 89 s.

31. Drennan D. Transforming Company Culture / D. Drennan. – London : McGraw-Hill, 1992. – 501 s.

32. McLean A. Intervening in cultures, working paper / A. McLean, J. Marshall. – University of Bath, 1993. – 891 s.

33. Brown A. Organizational Culture / A. Brown. – London: Pitman Publishing, 1995. – 214 s.

34. Vykhanskyy O.S. Menedzhment: lyudyna, stratehiya, orhanizatsiya, protses / O.S. Vykhanskyy, A.I. Naumov. – M. : Vyd.-vo MHU, 1995. – 320 s.

35. Odehov Yu.H. Upravlinnya personalom / Yu.H.Odehov, P.V. Zhuravl'ov. – M. : Finstatiiform, 1997. – 309 s.

36. Mazur I. I. Restrukturyzatsiya pidpryyemstv i kompaniy / I.I. Mazur, V.D. Shapiro ta in: Dovidkovyy posibnyk ; [Za red. I.I. Mazura]. –M. : Vyshcha shkola, 2000. –587 s.

37. Matsumoto D. Psykholohyya y kul'tura [Elektronnyy resurs] / D. Matsumoto. – Rezhym dostupa: www.gumer.info/ biblio tek_Buks/Psihol/ Mats/index.php.

38. Armstronh M. Stratehichne upravlinnya lyuds'kymy resursamy: Per. z anhl. / M. Armstronh. – M. : YNFRA-M, 2002. – 328 s.

39. Sheyn E. Orhanyzatsyonnaya kul'tura y lyderstvo: Postroenye. zvolyutsyya, sovershenstvovanye / E. Sheyn; [per. s anhl. S. Zhyl'tsova. A. Chekha; pod red. V.A. Spyvaka]. – SPb. : Pyter, 2002. – 336 s.

40. Kartashova L.V. Orhanizatsiyna povedinka / L.V. Kartashova, T.V. Nikonova, T.O. Solomanidina. – M. : YNFRA-M, 2002. – 220 s.

41. Mahura M.I. Orhanizatsiyna kul'tura yak zasib uspishnoyi realizatsiyi orhanizatsiynykh zmin / M.I. Mahura // Upravlinnya personalom. – 2002. – № 1. – 24–29.

42. Solomanydyna T.O. Orhanyzatsyonnaya kul'tura kompanyy: ucheb. posobye / T.O. Solomanydyna. – M. : OOO «Zhurnal upravlenye personalom», 2003. – 456 s.

43. Buzayeva E. H. Upravlinnya orhanizatsiynoyu kul'turoyu promyslovykh pidpryyemstv yak sotsial'no-ekonomichnoyu systemoyu / E. H. Buzayeva. – Penza, 2004. – 19 s.

44. Krychevskyy R.L. Esly Vy – rukovodytel'... Elementy psykholohyy menedzhmenta v pov sednevnoy rabote / R.L. Krychevs'kyy. – M. : Delo, 1993. – 228 s.

45. Upravlenye chelovecheskymy resursamy / [pod red. M. Pula, M. Uornera]. – SPb. : Pyter, 2002. – 1200 s.

46. Frost P. Symbols and sense-making: The realization of a framework. In Pondy, Louis R. (ed) Organizational Symbolism / P. Frost, G.Morgan, , 1983, 236 p.

47. Rodyn O. Kontseptsyya orhanyzatsyonnoy kul'tury: proyskhozhdenye y sushchnost' / O. Rodyn // Menedzhment – M. : TOO «Barma», 1998. – № 7. – S. 67-77.

48. Upravlenye personalom: uchebnyk dlya vuzov / [pod red. T.Yu. Bazarova, B.L. Eremyna]. – M. : YuNYTY, 2002. – 560 s.

49. Smyrnov E.A. Osnovy teoryy orhanyzatsyy: ucheb. posobye dlya vuzov / E.A. Smyrnov. – M. : Yzd-vo «YuNYTY», 2005. – 375 s.

50. Semykina M.V. Evolyutsiya orhanizatsiynoyi kul'tury na ukrayins'kykh pidpryyemstvakh: problemy ta protyrichchya / M.V. Semykina // Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo. – 2009. – № 6. – S. 197–200.

51. Kostina T.V. Korporatyvna kul'tura: yiyi sutnist' i formuvannya v Ukrayini / T.V. Kostina // Visnyk DonNUET. – 2008. – № 3. – S. 77–84.

52. Hlebs'ka L.V. Problemy korporatyvnoyi kul'tury vyshchoho navchal'noho zakladu v umovakh formuvannya informatsiynoho suspil'stva [Elektronnyy resurs] / L.V. Hlebs'ka // V kul'turolohichni chytannya pam"yati Volodymyra Podkopayeva: vybrani materialy Vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi. – Rezhym dostupu: http://www.culturalstudies.in.ua/sekcia_s_s5_1.php.

53. Kazmyrenko V.P. Sotsyal'naya psykholohyya orhanyzatsyy: monohrafyya / V.P. Kazmyrenko. – K. : MZUUP, 1993. – 384 s.

54. Kameron K. Dyahnostyka y yzmerenye orhanyzatsyonnoy kul'tury / Kym Kameron, Robert Kuynn; [per. s anhl. pod red. Y.V. Andreevoy]. – SPb. : Pyter, 2001. – 320 s.

55. Kyrychenko V.V. Osobystisni osoblyvosti uyavlennya pratsivnykiv pro orhanizatsiynu kul'turu pidpryyemstva v umovakh konkurentnoho seredovyshcha / V.V. Kyrychenko // Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu ekonomiky ta prava imeni Al'freda Nobelya. Ser.: Pedahohika i psykholohiya. – 2011. – № 1 (1). – S. 109–116.

Рецензія/Peer review : 12.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 657

М.І. ІББАТУЛІН
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Досліджено інструменти ринкового регулювання діяльності аграрного сектору України. Запропоновано фактори, які сприятимуть створенню ефективної системи підтримки аграрного сектору країни.
Ключові слова: виробництво, аграрний сектор, ринок, конкуренція.

M.I. IBBATULIN
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THEORETICAL OPERATIONAL PRINCIPLES OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

Instruments of market regulation of the agricultural sector of Ukraine were investigated in the article. Factors that will contribute to the creation of an effective system to support agriculture in the country were proposed. We can weaken the influence of risk factors in the macro environment in the presence of a well-functioning organizational-economic mechanism of agro industrial complex, which is an integral part of the system of state regulation of agro-industrial complex. State regulation consists of two subsystems: the coordination of the food market and government support to farmers.
Keywords: manufacturing, agriculture, market, competition.

Актуальність теми. Ринкова економіка – це певна система, яка функціонує за притаманними їй правилами й на основі відповідних інститутів. Невід'ємним атрибутом цієї системи є ринкове саморегулювання. Разом з тим, світовий і вітчизняний досвід показують, що ринкове саморегулювання не завжди спроможне оперативно гармонізувати диспропорції на ринку, а отже має доповнюватися державним регулюванням.

За нинішніх умов розвитку ринкових відносин в Україні як першочергові цілі стратегічного розвитку національної економіки повинні виступати не лише досягнення економічного росту, а й покращення якісних параметрів життя населення, зокрема, поліпшення структури споживання продовольчих товарів, підвищення добробуту населення і т.д. При цьому важливим фактором реалізації зазначених цілей є поєднання ринкового саморегулювання та державного регулювання ринку аграрної продукції.

Огляд останніх публікацій. Окремі питання, пов'язані з формуванням інституцій і механізмів регулювання та захисту агропродовольчого ринку, його інфраструктурного забезпечення висвітлено у дослідженнях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, О. Варченко, А. Діброви, С. Дусановського, Г. Калетніка, С. Кваші, М. Корецького, М. Латиніна, Ю. Лопатинського, Ю. Лупенка, О. Мороза, Т. Осташко, Б. Пасхавера, М. Пугачова, М. Талавирі, П. Саблука, О. Скидана, О. Шпичака, О. Шпикуляка, О. Шубравської та ін. Ці наукові дослідження є підґрунтям для раціонального поєднання ринкового саморегулювання та інструментів державного впливу на функціонування агропродовольчого ринку, істотним внеском у розвиток теоретичних основ і розроблення заходів, спрямованих на реалізацію стратегічних ініціатив.

Однак зміна вектора державного розвитку актуалізує сучасні підходи до проблем дослідження з урахуванням необхідності розв'язання ряду завдань щодо реформування регулятивних інструментів забезпечення збалансованого розвитку агропродовольчого ринку, формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників на світовому ринку, удосконалення міжгалузевої взаємодії його суб'єктів та інфраструктурного забезпечення з метою досягнення стабільності аграрної економіки при функціонуванні у форматі СОТ та європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи наслідки ринкових реформ в аграрному секторі, можна констатувати, що освоєння ринкових відносин здійснювалося без належно розробленої та економічно обґрунтованої стратегії, а також відповідних механізмів формування нових виробничих та економічних відносин, що негативно вплинуло на результати аграрного виробництва, інтереси товаровиробників і рівень життя переважної частини сільського населення країни. Так, замість очікуваного потужного імпульсу у розвитку сільськогосподарського виробництва «шокові» перетворення у аграрній сфері призвели до різкого падіння виробництва основних видів сільськогосподарської продукції та продовольства (порівняно із рівнем 1990 р.), зниження виробничо-технічного потенціалу, збільшення рівня інфляції, погіршення якості життя, як наслідок, зниження купівельної спроможності населення, посилення диференціації між різними групами за рівнем доходів. Крім того, спроба проведення лібералізації економічних відносин, що передбачає у подальшому мінімальне втручання держави у регулювання економічного життя суспільства, також призвела до суперечливих результатів. До їх числа можна віднести порушення господарських зв'язків, посилення диспаритету між галузями, пов'язаними єдиним технологічним ланцюгом, диспропорції у розподілі доходів на рівні галузей, невідповідність цін ринковим параметрам і т.д. Внаслідок розукрупнення і створення дрібних господарств відбулося повернення до простих технологій, а значна частина продукції, особливо тваринницької, стала вироблятися у особистих селянських господарствах, де освоєння інноваційних

розробок є досить складним. Вище перелічене призвело до того, що проведені необґрунтовані перетворення уповільнили розвиток основних галузей АПК. Очевидно, що прийняті в Україні моделі ринкових відносин вимагають, насамперед, в аграрному секторі детальної оцінки та удосконалення із урахуванням світового досвіду та конкретних вітчизняних умов.

Теоретичні аспекти ринкових відносин, які сформувалися у провідних країнах, відрізняються від ринкових відносин у нашій країні переважно відношенням до соціально-орієнтованої господарської діяльності, місцем і роллю держави в економічному регулюванні відтворювального процесу. Відомо, що на практиці в аграрному секторі не існує «вільних» ринкових відносин, також як і єдиної моделі ринкової економіки для усіх країн, незалежно від природи економічних, історичних та інших умов. Тому прийнята у 90-х роках минулого століття модель вільних ринкових відносин без урахування конкретних вітчизняних умов і природи аграрного виробництва призвела до негативних наслідків, які визначалися деякими принциповими передумовами.

По-перше, організатори ринкових умов давали спрощене трактування ринковим відносинам, підводячи їх до елементарної системи, що ґрунтується на вільній купівлі-продажу, яка виключає будь-яке їх держрегулювання. Такий підхід призвів до того, що порушилися міжгосподарські зв'язки в АПК, підвищився диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, виробництво сільськогосподарської продукції стало економічно невигідним, що зумовило спад її виробництва. Якщо розглядати ринкові відносини в історичному розвитку, то можна стверджувати, що вони являють собою відносно складну організаційно-економічну систему, яка здійснює як прямий, так не прямий вплив на кожного суб'єкта ринку.

По-друге, при формуванні ринкових відносин, суб'єкти ринку пріоритет надавали підходу, що на вільному ринку можуть ефективно працювати лише приватні власники. Це зумовило прискорення процесів реорганізації великих сільськогосподарських товаровиробників для створення на їх основі дрібних господарств, однак у провідних країнах світу відбувається планомірний процес укрупнення. Досвід цих країн переконує, що на ринку можуть рівноправно функціонувати будь-які власники – колективний, приватний, кооперативний, державний. Багатоукладна структура ринку створює рівні умови реальним товаровиробникам для здорової конкуренції.

По-третє, проведені ринкові перетворення не переслідували цілі продовольчого самозабезпечення і народногосподарської вагомості агропромислового виробництва, природу і специфіку його розвитку. Справа у тому, що в аграрному секторі господарюючі суб'єкти одночасно виконують як виробничі, так і соціальні функції, є центрами поселень. Відхід господарюючих суб'єктів від виконання соціального навантаження призвів до погіршення соціального обслуговування на селі, а у багатьох випадках і до зникнення сільських поселень.

По-четверте, при переході до ринку використовувався однаковий підхід до усіх галузей, а держава практично припинила дотування сільськогосподарського виробництва, хоча у провідних країнах світу виділяються значні фінансові ресурси на підтримку аграрного сектору економіки. При цьому реформи не враховували, що внаслідок відносно високої капіталомісткості і широких міжгалузевих зв'язків сільське господарство є також значним джерелом підвищення зайнятості, розвитку науково-технічного прогресу в інших галузях народного господарства.

По-п'яте, до недосконалості проведених реформ необхідно віднести й те положення, що основна увага приділялася інституційним змінам, а не створенню умов для розвитку науково-технічного прогресу, зміцненню виробничого потенціалу в аграрній сфері, стимулюванню зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів, забезпеченню продовольчої безпеки.

Економічна теорія і світовий досвід розвитку ринкових відносин свідчать, що ринкові механізми господарювання в аграрному секторі економіки не можуть функціонувати із тією ж повнотою, як це спостерігається в інших секторах і сферах. Через специфічні особливості ні сільське господарство, а ні продовольчий ринок не є саморегулюючими системами. Специфіка галузі як виробничої системи проявляється у її консервативності та інерційності. Агропромисловий ринок характеризується низькою еластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію і високою еластичністю цін на даний вид продукції. Такого роду характерні особливості без втручання держави ззовні призводять до розбалансування попиту і пропозиції на продовольчому ринку, і як наслідок, до непропорційних змін цін і різкого погіршення положення сільськогосподарських товаровиробників. Диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і товари та послуги промисловості, які використовуються в аграрному секторі – головний фактор, від якого залежить конкурентоспроможність, фінансово-економічна і соціальна стійкість суб'єктів господарювання другої сфери агропромислового комплексу.

Досліджуючи діючі механізми підтримки сільського господарства України, не можна не сконцентрувати увагу на тих основних факторах, які за своєю сутністю є об'єктивними передумовами і навіть причинами необхідності створення ефективної системи підтримки аграрного сектору країни. Серед таких факторів нами виділені наступні:

1. Сільське господарство як галузь матеріального виробництва відрізняється від інших галузей реального сектору економіки тим, що у ній як головний засіб виробництва виступає земля. Особливості землі – її обмеженість, здатність покращуватися при правильному використанні – зумовлюють особливі форми інтенсифікації, концентрації та спеціалізації сільського господарства, техніки і технології

сільськогосподарського виробництва. У цій галузі результати виробництва значною мірою залежать від якості землі, її родючості, просторового розміщення. Особливе значення земельний фактор має при розміщенні сільськогосподарського виробництва по території країни та визначенні спеціалізації господарства. І, безумовно, одним із основних завдань розвитку сільського господарства є підвищення родючості ґрунту, охорони навколишнього середовища. Це завдання може бути вирішеним на основі раціонального використання усіх факторів науково-технічного прогресу.

2. У сільському господарстві економічний прогрес відтворення переплітається із природним. Тому вагома роль у виробництві належить природним факторам. Як засоби виробництва тут виступають живі організми – тварини і рослини, які розвиваються на основі біологічних законів. Ритм виробництва у сільському господарстві значною мірою регулюється природно-біологічними законами. Біологічні процеси (ріст рослин і тварин) мають певні цикли. Отже, з метою дієвого впливу на економічне відтворення, не можна не враховувати біологічну закономірність розвитку природи.

3. У промисловості найчастіше переміщаються предмети праці, засоби виробництва закріплені на одному місці. У землеробстві машини (трактори, комбайни), як правило, пересуваються, а предмети праці (рослини) перебувають на одному місці. Звідси і характер технічного озброєння сільського господарства інший, ніж у промисловості. Майже усі польові роботи виконуються робочими агрегатами, на пересування яких витрачається велика кількість пального, у зв'язку із чим загальна потреба у ньому вища, ніж у більшості галузей промисловості. Стаціонарні агрегати (для сушки зерна, приготування кормів) також вимагають великої кількості пально-мастильних матеріалів.

4. Необхідно брати до уваги значні відмінності природно-економічних умов по зонах країни, які впливають на усі напрями прогресивного розвитку сільського господарства. Очевидно, що не може бути єдиних рекомендацій з ведення сільського господарства для усіх природних зон.

5. Сезонність виробництва. Період виробництва не співпадає із робочим періодом. Відомо, що робочим періодом називається той час, протягом якого продукт перебуває під дією праці; часом виробництва – той час, протягом якого продукт перебуває у виробництві, включаючи період, коли він підлягає дії праці.

Час виробництва у сільському господарстві складається із періоду, коли процес здійснюється безпосередньо впливом праці людини, і часу, коли він здійснюється під впливом природних факторів.

Неспівпадіння робочого періоду із часом виробництва продукції призводить до того, що кінцеві результати (обсяг валової та товарної продукції, валовий дохід, прибуток і т.д.) визначаються значно пізніше закінченням трудового процесу. Така особливість не може не вплинути на формування фонду оплати праці аграріїв, він формується із двох частин: основної та змінної. Перша повинна гарантувати винагороду за працю залежно від її кількості та якості у розмірах, необхідних для відтворення робочої сили. Виходячи із прожиткового мінімуму, друга виплачується у вигляді різних доплат і премій, є стимулюючою і залежить від кінцевих результатів виробництва.

Ці п'ять основних факторів, які визначають специфіку галузі, постійно впливають на організаційно-економічний механізм АПК, незалежно від соціально-економічної формації, рівня розвитку економіки держави, її політичних переваг.

По-друге, макроекономічні фактори нестійкого розвитку сучасного АПК. Динаміка розвитку АПК безпосередньо пов'язана із макроекономічною ситуацією і міжгалузевими пропорціями. Їх оптимізація, на думку більшості науковців-аграрників (Діброви А.Д., Кваші С.М., Саблука П.Т., Шпичака О.М. та ін.) – важливий фактор стійкого розвитку агропромислового комплексу.

Кризовий стан сільського господарства набув затяжного характеру. На думку академіка НААНУ О.М. Шпичака та інших авторитетних вчених (ми також поділяємо таку точку зору), причини такого стану зумовлені недооцінкою державою ролі та місця сільського господарства в економіці країни, відсутністю системності у використанні економічних механізмів регулювання ринків сільськогосподарської продукції та відсутністю належної агротехнологічної бази для стабільного сільськогосподарського виробництва [1, с. 152].

Основним стримуючим чинником у розвитку, а точніше проявом глибокої кризи сільського господарства, є проблема диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію і продукцію промислових підприємств. Дослідженням встановлено, що ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу залишається одним із найскладніших питань на сучасному етапі. Так, диспаритет цін, тобто випереджаюче зростання їх на промислову продукцію порівняно із сільськогосподарською 2009 р. було восьмикратним. Останнім часом темпи наростання диспаритету між цінами на промислову та сільськогосподарську продукцію дещо уповільнилися. Однак дія цього фактора зумовила негативні наслідки, які проявляються у фінансовій неплатоспроможності товаровиробників. Нагромаджуються значні суми заборгованості сільськогосподарських товаровиробників постачальникам. Через непомірно високі ставки банків виробники-аграрники не можуть користуватися кредитами. Високого ступеня зносу досягли основні фонди. Викривлення механізму ціноутворення негативно вплинуло на структуру витрат по окремих галузях. Як зазначає академік В.Я. Месель-Веселяк, несприятливий початок трансформаційних процесів у аграрному секторі сформувала не організаційна, а економічна реформа. Внаслідок диспаритету цін сільськогосподарський товаровиробник не доодержав 1,2 трлн грн [2, с. 57].

Зазначимо, що основна мета реформи ціноутворення – адаптація галузі до нових умов, яка так і не

була досягнута. Процес адаптації відбувався суперечливо і безконтрольно, із явними відхиленнями від об'єктивних закономірностей ціноутворення в аграрній сфері (теорія власне ціноутворення в аграрному середовищі органічно пов'язана із земельною рентою, оскільки в сільському господарстві створюється специфічна частина ціни – земельна рента) [3, с. 9].

У політиці держави в ціноутворенні на продукцію галузі АПК не були включені (послідовно і поетапно) активні регулюючі функції, які відображають об'єктивні закономірності ринкових відносин і враховують економічні інтереси як держави, так і безпосередніх товаровиробників і споживачів кінцевої продукції, і як наслідок – зростання числа нерентабельних сільськогосподарських підприємств. Ми поділяємо думку, що кризовий стан аграрного сектору пов'язаний із непродуктивністю і непослідовністю аграрних реформ [4, 5, 6].

По-третє, аграрний сектор, порівняно з іншими галузями народного господарства, підпадає під найбільший вплив факторів, які зумовлюють ризики, що свідчить про необхідність державної підтримки даного сектору економіки. При цьому виділяють чотири основні сфери виникнення ризиків: економічну, політичну, природну і соціальну.

Висновки. Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що агровиробництво – найбільш нестійка і, як наслідок, малоприваблива для потенційних інвесторів галузь. Послабити вплив ризиків, факторів макросередовища можна за наявності ефективно функціонуючого організаційно-економічного механізму АПК, який є невід'ємною частиною системи державного регулювання агропромислового комплексу. Зазначимо, що державне регулювання складається із двох підсистем: координації продовольчого ринку і державної підтримки суб'єктів АПК.

Література

1. Шпичак О. М. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О. М. Шпичак // Економіка АПК.– 2011. – № 2. – С. 150–155.

2. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві : доповідь на Дванадцятих річних зборах Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, 25–26 лютого 2010 р. / В. Я. Месель-Веселяк. – К. : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2010. – С. 57.

3. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.

4. Шпичак О. М Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О. М. Шпичак, О. В. Боднар, І. В. Кобута ; за ред. акад. УААН О. М. Шпичака. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.

5. Саблук П. Т. Економічні інтереси як основа розвитку аграрного виробництва / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 6–10.

6. Червен І. І. Аграрний ринок вимагає зваженої цінової політики / І. І. Червен, І. Д. Бурковський, А. В. Бурковська // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 99–104

References

1. Shpychak A. Economic mechanisms of state regulation of agricultural markets and their problems / O.M. Shpychak // Economy APK.- 2011. - № 2. - S. 150-155.

2. Mesel-Veselyak V.Y. agrarian reform, organizational and economic transformation in agriculture: report of the twelfth annual meeting of the All-Ukrainian. Congress scholars agricultural economists 25-26 February 2010 / V.Y. Mesel-Veselyak. - K .: National Scientific Center "Institute of Agricultural Economics." - 2010 - S. 57.

3. Sabluk P.T. Status and prospects of agriculture Ukraine / P.T. Sabluk // Economy of Ukraine. - 2008. - № 12. - S. 4-18.

4. M. Shpychak system of organizational and economic mechanisms of the major agro-food crop subsectors Ukraine / O.M. Shpychak, A. Bodnar, I.V. Kobouta; eds. Acad. UAAN O.M. Shpychak. - K .: JSC "Nichlava", 2009 - 406 p.

5. Sabluk P.T. economic interests as a basis for the development of agricultural production / P.T. Sabluk // Economy APC. - 2010. - № 8. - S. 6-10. 6. June I. Agrarian market needs careful pricing policy / II June, I. D. Burkovsky, A.V. Burkovska // Economy APC. - 2009. - № 3. - S. 99-104

Рецензія/Peer review : 18.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 658

Р.С. КВАСНИЦЬКА, Н.С. АРДАШКІНА
Хмельницький національний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті розкрито сутність поняття конкурентної стратегії підприємства. Досліджено теоретико-методичні основи формування конкурентної стратегії промислового підприємства в контексті забезпечення його конкурентоспроможності та ефективності функціонування в сучасних умовах господарювання. Розглянуто та узагальнено сучасні підходи до процесу розробки конкурентної стратегії і на основі розглянутих підходів запропоновано основні етапи формування даної стратегії підприємства.

Ключові слова: конкурентна стратегія, система конкурентних стратегій, етапи формування конкурентної стратегії.

R.S. KVASNITSKA, N.S. ARDASHKINA
Khmelnytsky National University

PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY OF THE ENTERPRISE FOR MODERN CONDITIONS OF MANAGING

Abstract - The aim of the article is research theoretical features of formation of competitive strategy of the industrial enterprises.
In article the essence of concept of competitive strategy were opened, and also the main types of competitive strategy of the enterprise were reviewed and generalized. Theoretical bases of the formation of competitive strategy of the industrial enterprise in the context of ensuring its competitiveness and efficiency of functioning in modern conditions of managing were investigated. Modern approaches to process of development of competitive strategy are investigated and on the basis of the considered approaches generalization of the main stages of formation of competitive strategy of the industrial enterprises were carried out.

Keywords: competitive strategy, system of the competitive strategy, stages of formation competitive strategy.

Постановка проблеми. Важливим інструментом управління конкурентним потенціалом є формування конкурентної стратегії підприємства. Успішне функціонування та розвиток підприємств в ринковій економіці потребує особливого підходу до формування його конкурентної стратегії. Правильно обрана стратегія дозволяє ефективно реалізувати конкурентний потенціал підприємства завдяки існуючим специфічним можливостям.

В сучасних умовах господарювання, що характеризуються наростаючою конкуренцією на ринку товарів та послуг, на підприємствах особливо загострюються проблеми, пов'язані із формуванням ефективних конкурентних стратегій, успішна реалізація яких дозволить адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, максимально використовуючи його можливості та своєчасно долаючи загрози, що виникають з певною періодичністю. Саме тому, впровадження ефективного механізму формування конкурентної стратегії дозволить забезпечити підприємствам стійкі конкурентні переваги в довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад розробки конкурентної стратегії підприємства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як Г. Азоєв, І. Ансофф, О. Віханський, П. Друкер, Ю. Іванов, Г. Кіндрацька, М. Портер, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, З. Шершньова та інші. В працях науковців досліджуються різноманітні аспекти здійснення процесу формування та реалізації конкурентних стратегій розвитку промислових підприємств, проте етапність процесу розробки конкурентної стратегії залишається дискусійним питанням, на яке немає однозначної відповіді. Тому визначення етапів конкурентної стратегії розвитку підприємства, їх змістова характеристика, особливості й умови застосування на підприємстві потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних основ формування конкурентної стратегії розвитку промислових підприємств та конкретизація етапності самого процесу формування даної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентна стратегія становить модель поведінки підприємства, яка має на меті досягнення конкурентних переваг на ринку за наявності ресурсів та з урахуванням умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування. Таким чином, вона є важливим інструментом формування конкурентних переваг, які дають можливість підприємству виживати в сучасних умовах господарювання та посилювати свої позиції на ринку.

В економічній літературі міститься багато різноманітних визначень щодо сутності поняття «конкурентна стратегія». Так, наприклад Г. Азоєв визначає конкурентну стратегію як план дій підприємства, спрямований на досягнення успіху у конкурентній боротьбі на певному ринку [1, с. 56]. І. Ансофф, зазначає, що конкурентна стратегія – це стратегія, що концентрується на діях та підходах, які пов'язані з управлінням та спрямовані на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу [2, с. 260]. Ю. Іванов під терміном конкурентна стратегія розуміє «ретельно розроблену програму заходів, які мають бути реалізовані підприємством, з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації його до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі» [3, с. 70]. З. Шершньова зазначає, що конкурентна

стратегія – це ділова стратегія підприємства, основою якої є стійка конкурентна перевага [4, с. 24].

Огляд літератури щодо теоретичних аспектів формування конкурентних стратегій, дав можливість сформулювати власне визначення поняття «конкурентної стратегії підприємства». Таким чином, конкурентна стратегія підприємства – це комплекс взаємопов'язаних заходів, що ґрунтуються на внутрішніх конкурентних перевагах та вмінні підприємства нейтралізувати вплив зовнішніх факторів із максимальною вигодою для себе з метою отримання пріоритетних переваг у веденні конкурентної боротьби та для досягнення бажаного рівня конкурентного потенціалу підприємства.

Існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства – сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку (рис. 1).

Рис. 1. Система конкурентних стратегій підприємства

Отже, підприємство має обирати конкурентну стратегію, ґрунтуючись на оцінці своєї здатності сформувати стійкі конкурентні переваги. Найбільш повному використанню конкурентних переваг сприяє розробка обґрунтованої конкурентної стратегії.

Можна виділити два підходи до виявлення конкурентних переваг і формування конкурентної стратегії, що забезпечують стратегічний успіх підприємства: ринкова орієнтація і ресурсна орієнтація.

Прихильники ринкової орієнтації, в основному фахівці Гарвардської школи (серед них М. Портер), вважають, що стратегічний успіх фірми обумовлений насамперед чіткою орієнтацією на ринки збуту і вибором однієї з наступних видів універсальних стратегій:

- лідерство в зниженні витрат;
- лідерство в диференціації або фокусування на одному з цих напрямів, стосовно до певної групи покупців, певній частині продукції або на певному географічному ринку (на вузькій ніші ринку) [5, с. 76].

На думку прихильників ринкової орієнтації, стратегічний успіх підприємства – функція від двох змінних: привабливості галузі, в якій підприємства конкурують, і конкурентної позиції підприємства в цій галузі.

Для досягнення успіху підприємству необхідний вибір привабливої конкурентної позиції щодо даної структури галузі, позицій конкурентів і наявних можливостей самого підприємства, а також приведення всіх видів діяльності підприємства у відповідність з обраною позицією.

Ресурсний підхід до пошуку основ стратегічного успіху підприємства розглядається як альтернатива ринково-орієнтованій схемі розробки стратегії.

На думку прихильників ресурсного підходу [6, с. 128], чітка орієнтація на ринки збуту не є сама по собі гарантією успіху підприємства на ринку. Крім того, ринково-орієнтований підхід недостатньо враховує організаційні, науково-психологічні та соціальні фактори поведінки підприємства в стратегічному відношенні.

На відміну від ринкового підходу, ресурсний підхід базується на твердженні, що ринкове становище підприємства визначається його ресурсним потенціалом, тобто основою при виборі стратегії є ресурси підприємства та управління ними. Відповідно, в рамках цього підходу стверджується, що конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі залежить від правильного вибору ресурсів і здатності здійснювати комбінацію ресурсів краще, оригінальніше і швидше за конкурентів.

Слід зазначити, що процес формування конкурентної стратегії підприємства повинен

характеризуватися комплексністю та завершеністю. Так, на думку М. Портера, процес формування конкурентної стратегії включає в себе: аналіз структури і рушійних сил галузі (аналіз конкурентів, споживачів та стратегічного потенціалу підприємства); виявлення та оцінку альтернатив досягнення конкурентної переваги; аналіз типів конкурентних стратегій; вибір оптимальних альтернатив і формування системи конкурентних стратегій [5]. О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних процесів: аналізу конкурентного середовища; визначення місії і цілей; вибору типу конкурентної стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання [7, с. 23].

Мета конкурентної стратегії – знайти і зайняти позицію в галузі, в якій підприємство буде найкраще захищене від впливу сил конкуренції, або зможе зі свого боку впливати на неї. Таким чином, виходячи з вищезазначеного, авторами статті запропоновано розробку конкурентної стратегії підприємства здійснювати на основі виконання завдань таких послідовних етапів:

1) етап розробки концепції стратегічного управління;
2) етап стратегічного аналізу підприємства;
3) етап вибору ефективної конкурентної стратегії;
4) етап оцінки реалізації конкурентної стратегії підприємства;
5) контролю над реалізацією конкурентної стратегії.

На першому етапі передбачається розробка концепції стратегічного розвитку підприємства, яка є найбільш статичною у всьому процесі формування конкурентної стратегії. Для підприємства розробка даної концепції полягає у визначенні його місії та встановленні цілей підприємства. Формулювання та встановлення цілей підприємства є одним з найважливіших завдань даного етапу процесу розробки конкурентної стратегії, що слугує основою для прийняття управлінських рішень щодо вибору типу конкурентної стратегії. Відмітимо, що при визначенні цілей підприємства слід враховувати багато чинників його внутрішнього і зовнішнього оточення, при цьому необхідно, щоб сформульовані взаємообумовлені цілі були чіткими, зрозумілими, не суперечили основній меті функціонування підприємства та були спрямовані на задоволення потреб споживачів у високоякісних товарах і послугах, що дозволить забезпечити узгоджену та ефективну роботу на усіх рівнях підприємства з їх досягнення та сприятиме підвищенню ефективності його функціонування.

Після того, як визначені місія і цілі, настає другий етап розробки конкурентної стратегії підприємства – етап стратегічного аналізу. Основними завданнями даного етапу є:

- аналіз кон'юнктури ринку, який дозволяє характеризувати стан ринку та ринкових відносин у динаміці;.
- аналіз конкурентного середовища підприємства, який дозволить визначити, до якого типу ринкових структур належить досліджуваний об'єкт, оцінити ступінь розвиненості або нерозвиненості конкуренції на ньому;
- оцінка сильних і слабких сторін підприємства, яка включає в себе аналіз внутрішнього потенціалу підприємства, аналіз зовнішнього середовища підприємства, аналіз внутрішнього середовища підприємства, що в сукупності дозволить виявити сильні і слабкі сторони підприємства;
- аналіз конкурентних переваг підприємства, який має на увазі пошук конкурентних переваг підприємства, які можуть бути покладені в основу конкурентної стратегії.

При дослідженні внутрішнього середовища підприємства визначаються внутрішні зміни, які можуть інтерпретуватися як його сильні сторони, здійснюється оцінка їхньої вагомості та оцінюється ступінь їхньої здатності перетворитися у конкурентні переваги. У цілому, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства дозволить виявити певні ризики і обмеження у його подальшій діяльності, загрози, можливості та передумови забезпечення розвитку у довгостроковій перспективі.

Наступним етапом розробки конкурентної стратегії підприємства є вибір ефективної конкурентної стратегії. На нашу думку, процес вибору стратегії по праву можна вважати серцевиною стратегічного управління. На даному етапі приймається рішення з приводу того, як, якими засобами підприємство буде домагатися досягнення цілей. Визначення стратегії – це не просто складання плану дій, а ухвалення рішення з приводу того, що робити з окремим бізнесом або продуктами, як і, в якому напрямку розвиватися підприємству, яке місце займати на ринку тощо.

Не менш важливим етапом формування конкурентної стратегії підприємства є етап оцінки її реалізації. На основі результатів аналізу певних показників оцінки ефективності реалізації конкурентної стратегії підприємства визначають необхідність у її коригуванні. У процесі коригування конкурентної стратегії переглядається і редагується кожен з етапів формування стратегії з метою виявлення невідповідності довгострокових цілей підприємства поточному стану зовнішнього середовища функціонування.

Останнім етапом формування конкурентної стратегії підприємства є контроль її реалізації, який забезпечує стійкий зворотній зв'язок між процесом досягнення цілей і власне самими цілями, що стоять перед підприємством. Тому, до основних завдання контролю можна віднести:

- оцінку стану контрольованого об'єкта відповідно до прийнятими стандартами, нормативами чи іншими еталонними показниками;
- з'ясування причин відхилень, якщо такі розкриваються в результаті проведеної оцінки;
- здійснення коригування, якщо вона необхідна і можлива.

У ході розробки конкурентної стратегії підприємства необхідно враховувати той факт, що прийнята конкурентна стратегія підприємства не є остаточною і незмінною догмою. Зміни внутрішніх і зовнішніх факторів можуть призвести до необхідності перегляду окремих елементів та етапів стратегії. Тому перед керівниками підприємства постають завдання, пов'язані з необхідністю розробки дієвого механізму контролю, що дозволяє не лише проводити аудит його діяльності, а й своєчасно вносити корективи в конкурентну стратегію і тактику поведінки на ринку.

Отже, процес формування та реалізації конкурентної стратегії розвитку підприємства, слід розглядати як комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, перетворення факторів та чинників конкурентоспроможності в їх конкурентні переваги.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З вищевикладеного можна зробити висновок про те, що конкурентна стратегія є важливим інструментом досягнення конкурентних переваг підприємства, яка включає довгострокові програми дій за всіма можливими функціональними напрямками діяльності та спрямована на дієву реалізацію, що забезпечить підприємству досягнення ринкового успіху. Розробка ефективної конкурентної стратегії є складним і багатогранним процесом, необхідною передумовою досягнення стійкого функціонування підприємства, і має безперечну практичну цінність. Процес розробки конкурентної стратегії за авторською позицією повинен включати в себе п’ять основних етапів, реалізація яких дозволить ефективно втілити дану концепцію в діяльність підприємства.

Таким чином, реалізація конкурентної стратегії підприємства, яка ґрунтується на врахуванні ситуації на ринку, реагуванні на відхилення від цільових орієнтирів та реакції на зовнішні й внутрішні зміни, дозволить підприємству сформувати та зміцнити свої конкурентні переваги, а, отже підвищити свій конкурентний потенціал.

Література

1. Азоєв Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 270 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / Ю. Б. Іванов. – ХНЕУ. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 383 с.

4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 340 с.

5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

6. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

7. Виханский О.С. Стратегическое управление : учеб. пособ. / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 2003. – 296 с.

References

1. Azoev G. L. Konkurencija: analiz, strategija i praktika / G. L. Azoev. – M. : Centr jekonomiki i marketinga, 2001. – 270 s.

2. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / I. Ansoff. – M. : Jekonomika, 1989. – 519 s.

3. Ivanov Yu. B. Teoretychni osnovy konkurentnoyi stratehiyi pidpryyemstva : monohrafiya / Yu. B. Ivanov. – KhNEU. – Kh. : VD «INZhEK», 2006. – 383 s.

4. Shershn'ova Z. Ye. Stratehichne upravlinnya : Navch. posib. / Z. Ye. Shershn'ova, S. V. Obors'ka. – K. : KNEU, 1999. – 340 s.

5. Porter M. Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' / M. Porter — M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. — 715 s.

6. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva: Navch. posib. / S.M. Klymenko, T.V. Omel'yanenko, D.O. Barabac', O.S. Dubrova, A.V. Vakulenko. — K.: KNEU, 2008. — 520 s.

7. Vihanskij O.S. Strategicheskoe upravlenie: Ucheb. posob. / O.S. Vihanskij. - M.: Gardariki, 2003. - 296s.

Рецензія/Peer review : 6.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 658. 14(477)

Р.С. КВАСНИЦЬКА, С.О. ДЖЕРЕЛЕЙКО
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено сутність та складові частини організаційно-фінансової структури промислових підприємств. Розглянуто та систематизовано етапи розробки фінансової структури на підприємствах легкої промисловості. Визначені поняття та особливості побудови організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності підприємств вище означеної галузі.

Ключові слова: бюджетування, організаційна структура, фінансова структура, центр відповідальності, організаційно-фінансова модель.

R.S. KVASNITSKA, S.O. DJERELEYKO
Khmelnytsky National University

THE FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL STRUCTURE AS A PREREQUISITE FOR THE IMPLEMENTATION SYSTEM BUDGETS IN AN INDUSTRIAL PLANT

The Article is devoted to research of essence and component parts of organizationally-financial structure of industrial enterprises as bases of organizationally-financial model of budgeting of activity of industrial enterprise. An organizational structure as means of realization of budgetary process is distinguished, the stages of development of financial structure times are considered and systematized on the enterprises of light industry. A concept and features of construction of organizationally-financial model of budgeting of activity of enterprises of light industry are defined.

Keywords: budgeting, organizational structure, financial structure, centre of responsibility, organizationally-financial model, individual budgetary model.

Актуальність дослідження. В умовах стрімкого розвитку ринкових відносин в Україні на фоні здебільшого непередбачуваних змін в економічній, політичній та соціальній сферах, посилення конкуренції при існуючому загальному недофінансуванні та мінливості цін на фінансових та товарних ринках багато вітчизняних підприємств опинились не на кращих рейтингових позиціях, зокрема, це стосується виробників у галузі легкої промисловості, яка на даний час характеризується спадом виробництва та помітними диспропорціями розвитку, одними з причин якого є недосконаліть управління, а також засилля на внутрішньому ринку так званого «сірого» імпорту, що призводить до зниження споживчого попиту та конкурентоспроможності вироблених товарів.

Подолання проблем, що виникли, вимагає від підприємств галузі використання нових підходів в управлінні, що дозволить оптимізувати джерела росту витрат, мобілізувати внутрішні ресурси, розкрити потенційні резерви підвищення якості та рентабельності продукції, що ними випускається, а також надають можливість функціонування у майбутньому. Сьогодні в Україні спостерігається чітка тенденція до застосування у якості одного з ефективних засобів вдосконалення управлінських процесів на мікрорівні технології бюджетування, яка вже певний час досить активно використовується в країнах з розвиненою ринковою економікою та позитивно себе зарекомендувала.

Бюджетування як ядро управлінського механізму та ефективний інструмент прийняття управлінських рішень дозволяє передбачити можливі проблеми діяльності підприємства, своєчасно зреагувати на зміни як внутрішніх факторів, так і коливань ринкової інфраструктури, а, отже, визначити найкращій шлях удосконалення поставленої мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукової літератури дозволяють стверджувати, що більшість економістів-науковців не мають сумнівів щодо доцільності впровадження бюджетування в діяльності сучасних господарюючих суб'єктів. Теоретичне обґрунтування сутності бюджетування, його особливостей та механізму впровадження висвітлювалося такими зарубіжними авторами, як Ш.І. Ібатуллін, І.Б. Неміровський, В.Н. Самочкин, В.Є. Хруцький, В.В. Гамаюнов, Дж.К. Шим, Дж.Г. Сігел, Дж.А. Хіггінс тощо. Праці деяких авторів представляють певний інтерес у плані розгляду базових теоретичних засад бюджетування для вітчизняних науковців, серед них слід виділити Т.Г. Бень, М.М. Виниченка, С.Ф. Голова, С.Б. Довбню, М.Х. Корецького, С.В. Онищенка, В.А. Панкова, Г.І.Філіну, В.В. Смачило, М.В. Тарасюка, А.А. Фендрікову тощо.

Українськими фахівцями, у зв'язку зі специфічними умовами діяльності вітчизняних підприємств та відносно невеликим терміном застосування цієї технології управління, поки що не розроблено достатньої кількості фундаментальних праць щодо побудови цілісної концепції впровадження бюджетування як загалом, так і фрагментарно, що дає підстави для подальших напрацювань з даної тематики у теоретичному та практичному напрямах. З огляду на вищевикладене, виникає необхідність ґрунтовних теоретичних досліджень важливих аспектів цієї порівняно нової технології управління, зокрема питання щодо побудови оптимальної організаційно-фінансової структури як передумови розробки та впровадження системи бюджетів на підприємствах.

Мета статті – дослідити поняття та складові організаційно-фінансової структури промислового підприємства як основи організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності господарюючого суб'єкта.

Виклад основного матеріалу. Як було зазначено вище, легка промисловість втрачає свої позиції на вітчизняному ринку, про що свідчить недостатньо ефективне функціонування галузі в цілому, низька конкурентоспроможність продукції, що випускається, у тому числі за рахунок її невисокої якості; високий рівень матеріальних витрат та недостатній рівень продуктивності праці на фоні використання зношеної техніки; нестача фінансових ресурсів у зв'язку із низькою інвестиційною привабливістю тощо. Тому галузь потребує негайного реформування, у тому числі, за рахунок впровадження сучасних технологій управління, однією з яких є бюджетування.

На думку авторів, бюджетування представляє собою технологію планування системи взаємопов'язаних бюджетів підприємства та його структурних підрозділів на майбутній період часу, здійснення обліку та аналізу відхилень від бюджетних показників, а також контролю за їх виконанням з метою досягнення оптимального співвідношення доходів і витрат підприємства та підвищення фінансової обґрунтованості прийняття управлінських рішень.

Одним з головних етапів у впровадженні системи бюджетування, а, відповідно, й основою побудови бюджетів на промислових підприємствах, зокрема, і у галузі легкої промисловості, є формування організаційно-фінансової структури. Зауважимо, що бюджетування вимагає побудови такої організаційно-фінансової структури підприємства, яка б забезпечувала формування усіх показників системи бюджетів, а також здійснення бюджетного контролю.

Загальні критерії побудови організаційно-фінансової структури бюджетування обумовлені розробленою для конкретного підприємства системою бюджетів, в процесі побудови якої визначають:

- перелік бюджетних показників, що необхідні для забезпечення функціонування конкретного підприємства, відповідно встановлюється порядок їх розрахунку та взаємозв'язок;
- перелік бюджетів, які містять раніше встановлені бюджетні показники;
- зведений бюджет підприємства (як схему об'єднання бюджетів різних рівнів виконання).

Організаційна (організаційно-функціональна) структура підприємства має бути адекватна системі забезпечення бюджетування з тим, щоб органи управління і організаційні одиниці, які утворюють відповідну організаційну структуру та структуру бюджетів на підприємстві, були взаємопов'язані. Відповідно, процес впровадження бюджетування повинен здійснюватися як на рівні всього підприємства, так і на рівні окремих його структурних підрозділів.

Організаційна структура підприємства є засобом реалізації бюджетного процесу та містить у собі:

- інформацію щодо служб апарата управління виробничої структури, до обов'язків яких належить розробка, аналіз та контроль виконання бюджетів (а саме їх кількість та функціональні особливості);
- сукупність структурних підрозділів, що є об'єктами бюджетування, на основі яких формується фінансова структура у розрізі центрів відповідальності (котрі виконують бюджети та несуть безпосередню відповідальність за їх виконання).

Крім того, на основі організаційної структури формується консолідований бюджет господарюючого суб'єкта в цілому по підприємству.

Фінансова структура підприємства формується також на основі організаційної структури, та представляє собою сукупність сфер фінансової відповідальності (об'єктів бюджетування, розподілених між структурними підрозділами), що дозволяє сформувати бюджети по кожному бізнес-напрямку його діяльності.

В.Є. Хруцький, В.В. Гамаюнов визначають фінансову структуру компанії як набір бізнесу та (або) інших сфер фінансової відповідальності (за доходи і витрати, лише за витрати, за певні фінансові показники тощо), розподілених між структурними підрозділами даної компанії, що виступають у якості об'єктів бюджетування та управлінського обліку, та підкреслюють, що метою утворення фінансової структури є вибір об'єктів бюджетування [1, с. 220]. Вони наголошують на різноманітності центрів відповідальності у складі фінансової структури підприємства, тому ширше розглядають дане питання, виокремлюючи три основні групи – об'єктів бюджетування, що розрізняються технологією та організацією бюджетного процесу:

- центри фінансової відповідальності (ЦФВ);
- центри фінансового обліку (ЦФО);
- місця виникнення витрат (МВВ).

При цьому підкреслюється, що всі інші види структурних підрозділів – елементів фінансової структури – у кінцевому підсумку можна віднести до однієї з цих груп [1, с. 221]. Наочно ієрархію центрів відповідальності за рівнем впливу (підпорядкованості) та основними ознаками показано на рисунку 1.

Таким чином, основним критерієм віднесення структурного підрозділу до центру фінансової відповідальності варто вважати здатність самостійно працювати на ринку, контролювати збутову мережу, та здійснювати маркетинг своєї продукції. Якщо структурний підрозділ відповідає за доходи, але має обмежені витрати й не може відповідати за всі витрати, то його варто віднести до центру фінансового обліку. Якщо структурний підрозділ не в праві відповідати за доходи, а також за грошові надходження, але його

функціонування є необхідним для підприємства в цілому й воно несе при цьому значні витрати, то це місце виникнення витрат [2, с. 13].

Рис. 1. Ієрархія центрів фінансової відповідальності за рівнем впливу та основними ознаками (систематизовано авторами)

При формуванні фінансової структури на підприємствах, які за визначенням у відповідності із чинним законодавством належать до великих та середніх, доцільно формувати організаційно-штатну структуру – документ, що є довідником всіх підрозділів підприємства, в якому виокремлено їх розподіл у якості центрів фінансової відповідальності у відповідності зі специфікою діяльності конкретного підприємства, що передбачає можливість описувати ієрархію центрів фінансової відповідальності із довільним ступенем вкладеності. Наявність такого довідника дозволяє формувати бюджети у розрізі будь-яких структурних одиниць підприємства (філії, цехи, ділянки, окремі виконавці).

В процесі розробки фінансової структури підприємство повинно дотримуватись певного порядку дій, що можуть суттєво вплинути на ефективність впровадження бюджетування, оскільки від точності та коректності даної структури як елемента системи управління підприємством на першочерговому етапі залежатиме, скільки уточнень у дану структуру потрібно буде вносити у майбутньому. На думку авторів, виробничим підприємствам, що належать до галузі легкої промисловості, при визначенні фінансової структури доцільно використовувати систематизовану схему поетапної розробки вищезгаданої фінансової структури, яку наведено на рис. 2.

Зауважимо, що фінансова структура, на думку фахівців з бюджетування, є основою для формування організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності господарюючого суб'єкта, яка повинна бути побудована на вищих рівнях управління підприємством шляхом визначення цільових показників розвитку виробництва та безпосередньо впливає на формування алгоритмів руху фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів на рівні центрів відповідальності.

Організаційно-фінансова модель бюджетування діяльності господарюючого суб'єкта за всіма рівнями включає перелік показників, методи їх розрахунку, черговість розрахунків та характер їх взаємозв'язку [3, с. 265], а також види і форми бюджетів та розрахунків. Особливостями її побудови є ієрархічність, тобто на вищому рівні управління виробництвом розробляються цільові показники розвитку, які потім реалізуються на нижчих рівнях в процесі впровадження даної організаційно-фінансової моделі шляхом створення алгоритму руху певного виду ресурсів за центрами фінансової відповідальності. Як правило, ця модель закладається в основу проекту автоматизації розробки системи бюджетів підприємства. Варто наголосити, що процедурі розробки та впровадження такої моделі обов'язково повинно передувати визначення складових частин зведеного бюджету та їх внутрішньобюджетної структури, а також координація та взаємоузгодження бюджетних показників у конкретно обраних бюджетах.

На нашу думку, для підприємств легкої промисловості, у зв'язку із специфікою функціонування більшості виробничих структур найбільш прийнятною буде індивідуальна бюджетна модель, яка забезпечуватиме охоплення всіх аспектів діяльності конкретного підприємства, враховуватиме особливості його діяльності та фінансової структури, дозволить формувати індивідуальну сукупність інформаційних даних та налагоджувати індивідуальні зв'язки між бюджетами та їх статтями, а також розробляти та впроваджувати будь-які алгоритми розрахунку бюджетних показників [4, с. 15].

Головним критерієм успішності впровадження такої моделі є її ефективність та спроможність досягнення окреслених цілей, зокрема, це підвищення рівня рентабельності та максимізація прибутку за рахунок оптимізації управління фінансовими та іншими ресурсами підприємства.

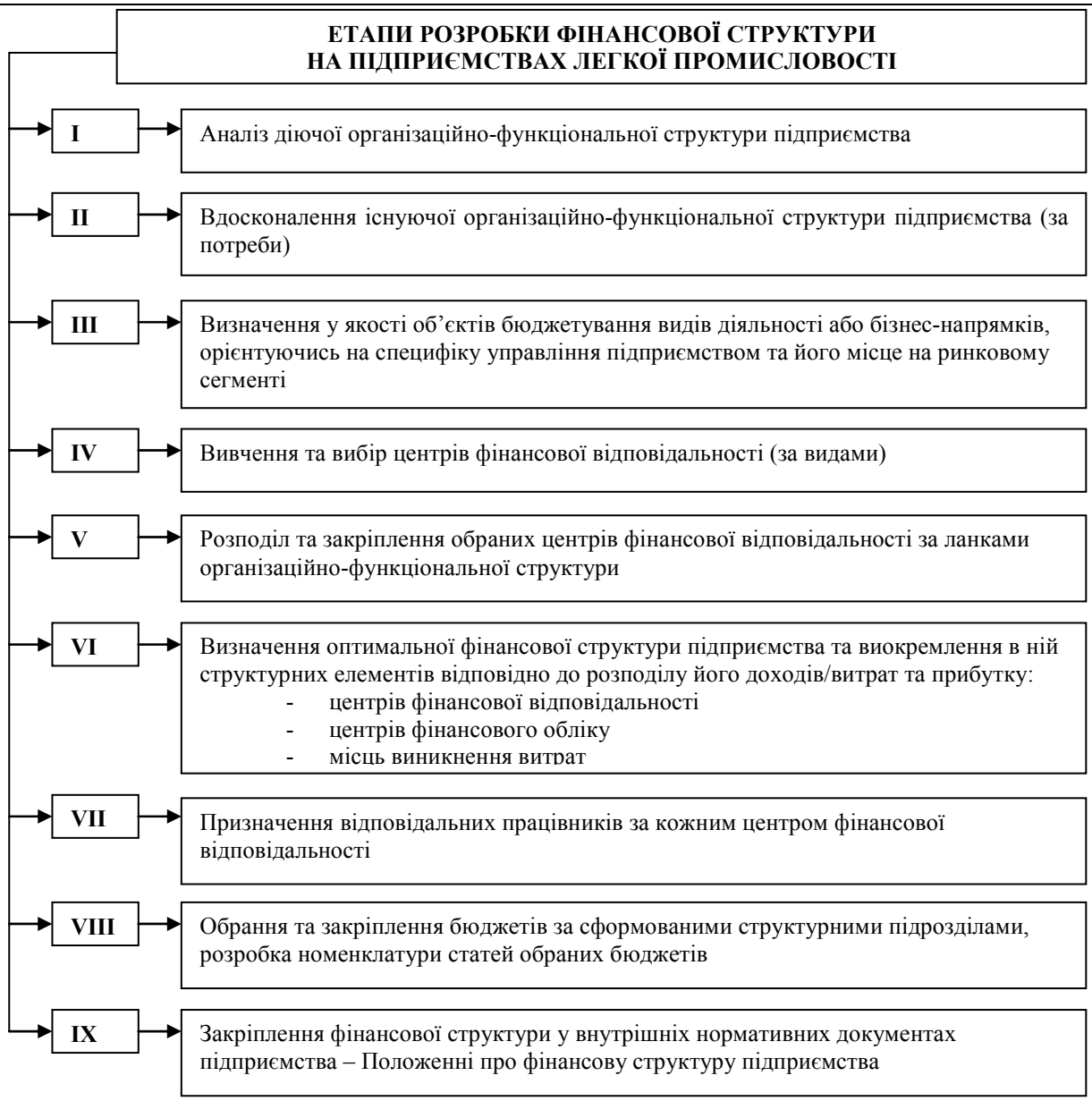


Рис.2. Етапи розробки фінансової структури на підприємствах легкої промисловості (систематизовано авторами)

Висновки. Проведене дослідження поняття та складових організаційно-фінансової структури виробничого підприємства як основи організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності дозволило авторам зробити висновки, що формування організаційно-фінансової структури є одним з найважливіших етапів побудови системи бюджетування на промислових підприємствах.

Організаційна структура підприємства є засобом реалізації бюджетного процесу та основою формування зведеного бюджету господарюючого суб'єкта.

Фінансова структура підприємства формується на основі організаційної структури та представляє собою сукупність сфер фінансової відповідальності, що дозволяє сформувати бюджети по кожному бізнес-напрямку його діяльності. Особливості формування фінансової структури побудовані на визначенні об'єктів бюджетування, що розрізняються технологією та організацією бюджетного процесу, а саме: центри фінансової відповідальності, центри фінансового обліку, місця виникнення витрат. На думку авторів, виробничим підприємствам, що належать до галузі легкої промисловості, при визначенні фінансової структури доцільно використовувати систематизовану схему поетапної розробки вищезгаданої фінансової структури, яка складається з дев'яти послідовних етапів.

Зауважимо, що фінансова структура є основою для формування організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності господарюючого суб'єкта, яка за всіма рівнями включає перелік показників, методи їх розрахунку, черговість розрахунків та характер їх взаємозв'язку, а також види і форми бюджетів та розрахунків. Для підприємств легкої промисловості, у зв'язку із специфікою функціонування, найбільш прийнятною буде індивідуальна бюджетна модель, яка враховуватиме особливості його діяльності, дозволить формувати індивідуальну сукупність інформаційних даних та налагоджувати індивідуальні зв'язки між бюджетами та їх статтями, а також розробляти та впроваджувати будь-які алгоритми розрахунку бюджетних показників.

Впровадження підприємствами легкої промисловості бюджетування як ефективного інструмента прийняття управлінських рішень та засобу реформування галузі дозволяє передбачити можливі проблеми діяльності виробничих структур та запобігти їм, а, отже, підвищити рентабельність та максимізувати прибуток підприємств.

Література

1. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке фінансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 464 с.

2. Фендрікова А.А. Управління підприємством на основі бюджетування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.А. Фендрікова. – Донецьк, 2008. – 23 с.

3. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / *Г.І. Філіна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.*

4. Тарасюк М.В. Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.В. Тарасюк. – К., 2006. – 29 с.

References

1. Khrutskiy V.Ye. Vnutrifirmennoe byudzhetirovanie: Nastolnaya kniga po postanovke finansovogo planirovaniya / V.Ye. Khrutskiy, V.V. Gamayunov. — M.: Finansy i statistika, 2008. — 464 s.

2. Fendrikova A.A. Upravlinnya pidpriємstvom na osnovi byudzhetuvannya: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Yekonomika ta upravlinnya pidpriємstvami» / A.A.Fendrikova. – Donetsk, 2008. – 23 s.

3. Filina G.I. Finansova diyalnist sub'єktiv gospodaryuvannya: [navch. posib.] / G.I. Filina. - K.: Tsentr uchbovoi literaturi, 2007. – 320 s.

4. Tarasjuk M.V. Bjudzhetuvannja v torgovel'nyh pidpryjemstvah ta ob'jednannjah: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.06.01 «Ekonomika, organizacija i upravlinnja pidpryjemstvamy» / M.V.Tarasjuk. – Kyi'v, 2006. – 29 s.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 338

С.М. КСЬОНДЗ
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуто сутність поняття «власний капітал підприємства». Розкрито особливості формування окремих складових власного капіталу на підприємствах. Проведено аналіз формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: власний капітал підприємства, зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.

S.M. KSONDZ
Khmelnytsky National University

THE FORMATION OF PRIVATE CAPITAL OF DOMESTIC COMPANIES

The paper considers the essence of the concept of equity of the company. The features of formation of separate components of equity in the workplace were presented. The analysis of the formation of equity in domestic enterprises was made in the article. On the basis of this research we identified certain changes in equity balance of domestic enterprises. Enterprises need to learn how to effectively use their own capital, which should, on the one hand, to obtain the greatest profit, i.e. to maximize the return on equity, and on the other hand not to lose financial stability, to remain solvent.

Keywords: equity company, share capital, additional paid-in capital, reserve capital, retained earnings (accumulated deficit), unpaid capital, capital removed.

Вступ. Власний капітал є економічною категорією, яка поширена в фінансах підприємств. Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Процес інвестування власного капіталу й залучення позикових коштів для отримання позитивного фінансового результату лежить в основі фінансової діяльності усіх господарюючих суб'єктів.

Склад, структура і ефективність використання власного капіталу підприємства є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства. Можна стверджувати, що дана проблематика є вкрай важливою та набуває особливої вагомості, оскільки визначається розглядом ряду практичних завдань, спрямованих на стале функціонування підприємства.

Аналіз останніх публікацій. Слід зауважити, що категорія «власний капітал» підприємства завжди була в центрі уваги економістів. Дослідженням його сутності як економічної категорії в теоретичному і практичному аспектах, його формуванням та використанням на підприємстві займалися вітчизняні та зарубіжні вчені. В сучасних умовах найбільш відомими розробками, присвяченими проблемам власного капіталу підприємства, є праці М. Алексєєнка, М. Білик, І. Бланка, Ю. Брігхема, О. Василик, Ю. Воробйова, А. Даниленко, О. Єфимової, А Загороднього, В. Ковальова, І. Лютого, С. Науменкової, В. Опаріна, К. Павлюка, А. Поддєрьогіна, О. Романенко В. Савчука, О. Терещенка, В. Федосова, В. Шелудько, Д. Ван Хорна, Дж. Шима та інших учених-економістів. Однак ряд питань вимагають нового осмислення та вирішення в теорії і практиці фінансів підприємств.

Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів економічної сутності й особливості формування власного капіталу на підприємстві за сучасних умов розвитку.

Виклад основного матеріалу. Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства. Він є одним із найістотніших і найважливіших показників діяльності господарюючого суб'єкта.

Власний капітал підприємства утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом господарюючого суб'єкта, а не власника.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесення його засновниками, учасниками або суми реінвестованого чистого прибутку нагромаджені протягом строку існування підприємства [3].

Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації і фінансування господарської діяльності [5].

Відмітимо, що власний капітал на підприємстві утворюється двома шляхами:

- внесенням власниками підприємства грошових коштів та інших активів;
- нагромадженням суми доходу, що залишається на підприємстві.

Згідно з НП(С)БО 1, склад і структуру власного капіталу підприємства відображено в Балансі (Звіті про фінансовий стан).

Відповідно до Наказу № 627 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів

Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 27.06.2013 р. внесено суттєві зміни до Плану рахунків та Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженому Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 29 [2].

Згідно зі змінами, які відбулися в вітчизняному законодавстві до власного капіталу відносять: зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал. Такий склад власного капіталу відображає наявність його частини, інвестованої засновниками у момент створення підприємства, та частини, одержаної в результаті ефективної діяльності, насамперед нерозподіленого прибутку, суми дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, а також додаткового капіталу [2].

Варто відмітити, що змінено назву «Статутний капітал» на «Зареєстрований (пайовий) капітал», в якому відображається узагальнена інформація про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу [1].

Необхідно зауважити, що відбулася зміна назви «Пайовий капітал» на «Капітал у дооцінках», а також пройшли зміни і в призначенні. Дану складову власного капіталу використовують для узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо [1].

Додатковий вкладений капітал відображає наявність і рух в акціонерних підприємствах так званого емісійного доходу, тобто різниці між продажною і номінальною вартістю випущених акцій.

Використання коштів додаткового капіталу відбувається, якщо сума дооцінки основних засобів, інших необігових матеріальних активів і нематеріальних активів переноситься до зареєстрованого (пайового) капіталу або, якщо прийнято рішення про перереєстрацію зареєстрованого (пайового) капіталу і він збільшується за рахунок будь-яких активів, вартість яких відображена в додатковому капіталі.

Резервний капітал утворюється на підприємствах завдяки чистому нерозподіленому прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. Ці кошти використовують у тому разі, коли потрібні витрати не покриваються наявним нерозподіленим прибутком, а також на покриття різниці між номінальною і продажною ціною випущених акцій. За рахунок резервного капіталу підприємство може покрити збитки від своєї господарської діяльності, а також збільшити зареєстрований (пайовий) капітал. Згідно із законодавством України на кожному підприємстві, заснованому у формі акціонерного товариства, повинен бути сформований резервний (страховий) капітал, розмір якого не може бути меншим за 25 % зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства. Розмір щорічних відрахувань у резервний капітал не може бути меншим за 5 % суми чистого прибутку підприємств.

Неоплачений капітал – це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств будь-якого типу за внесками до зареєстрованого (пайового) капіталу. Ця сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу; її динаміка характеризує покриття зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства реальними фінансовими ресурсами, які надійшли від власників.

Варто зауважити, що особливості формування окремих складових власного капіталу підприємств зумовлюються нормами законодавства щодо організаційно-правових форм підприємств та форм їх власності, а також щодо порядку формування і руху власного капіталу.

На рисунку 1 відображено динаміку формування власного капіталу підприємств за видами економічної діяльності протягом 2009–2013 років.

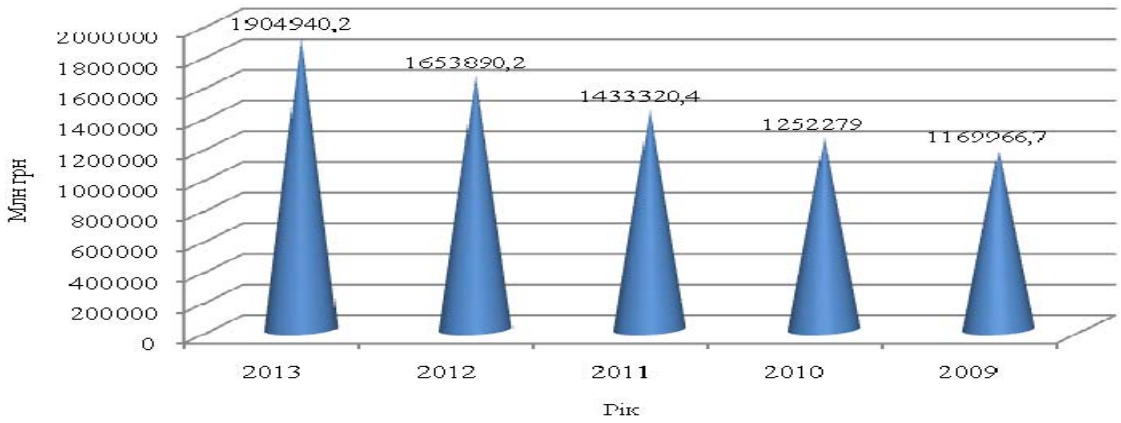


Рис. 1. Динаміка формування власного капіталу на підприємствах України протягом 2009–2013 років

З рисунку слідує, що протягом досліджуваного періоду вартість власного капіталу зберегла тенденцію до скорочення. В 2013 році власний капітал порівняно з 2009 роком зріс на 734973,5 млн грн.

Таблиця 1

Динаміка формування власного капіталу на підприємствах України за видами економічної діяльності протягом 2009-2013 років

У млн грн.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Усього, власний капітал, у тому числі	1169966,7	1252279	1433320,4	1653890,2	1904940,2
сільське, лісове та рибне господарство	62532,4	70805,4	96293,4	123446,3	148147,8
промисловість	397952,6	401121	424868,9	526118,5	680359,3
будівництво	27701,5	28387,8	25365,9	27031,3	29522,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	70917,6	73638	89170,8	103240,2	106525,9
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	111500,6	118286,5	105388,6	162779,5	173184,5
тимчасове розміщування й організація харчування	7047,5	10691,4	11427,6	11791,4	12394,5
інформація та телекомунікації	38746	47354	48952,7	45560,2	41368
фінансова та страхова діяльність	75326,8	80397	177294,8	213060,7	227170,3
операції з нерухомим майном	113099,8	120939,5	143534,7	139040,8	142620,7
професійна, наукова та технічна діяльність	116952	123579,5	**124225,4**	133334,5	143877,9
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	128786	156875	**158952**	152896,2	183342,3
освіта	1311,1	1387,7	1445,3	1574	1651
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4154,6	4257,8	4788,3	5091,9	5392,9
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	13357,9	13941,1	20084	7382,6	7852,8
надання інших видів послуг	580,3	617,3	1528	1542,1	1529,8

З таблиці слідує, що протягом досліджуваного періоду найбільшими темпами власний капітал зростав на господарюючих суб'єктах, які займаються фінансовою та страховою діяльностями. В 2013 році вартість власного капіталу відносно 2009 року на цих підприємствах зросла на 151843,5 млн грн, або втричі.

Значними темпами відзначається зростання власного капіталу і на підприємствах зайнятих сільським, лісовим та рибним господарством, а саме на 85615,4 млн грн, або 137,0%.

На промислових підприємствах власний капітал в 2013 році відносно 2009 року збільшився на 282406,7 млн грн, або 71,0%.

Значні темпи зростання власного капіталу протягом досліджуваного періоду спостерігається й за іншими підприємствами України за такими видами економічної діяльності, як будівництво – на 1821,0 млн грн, або 6,0%; оптова та роздрібна торгівля – на 35608,3 млн грн, або 50,2%; транспорт, поштове господарство – на 61683,9 млн грн, або 55,3%; тимчасове розміщення і організація харчування – 5347,0 млн грн або 75,9%; інформація та телекомунікації – на 2622,0 млн грн, або 6,8%; операції з нерухомим майном – на 29520,9 млн грн, або 26,1%; професійна, наукова та технічна діяльність – на 26925,9 млн грн, або 23,0%; освіта – на 339,9 млн грн, або 25,9%; охорона здоров'я – на 1238,3 млн грн, або 29,8%.

Варто відмітити, що зростання власного капіталу протягом 2009–2013 років спостерігається за всіма видами економічної діяльності, крім мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

В таблиці 2 відображено склад власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2009–2013 років.

Таблиця 2

Склад власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності протягом 2009-2013 років

У млн грн.

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Власний капітал, в тому числі	1169966,7	1252279	1433320,4	1653890,2	1904940,2
зареєстрований капітал (пайовий)	652174,9	705923,8	764592,1	842628,1	909643,1
додатковий капітал	520739,2	593540	720132,9	785563,5	992749,3
резервний капітал	34783	35498,1	39857,8	43977,2	47137,4
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	63221,9	11137,1	3586,2	77561,7	57015
неоплачений та вилучений капітал	(100952,3)	(93820)	(94848,6)	(95840,3)	(101604,6)

З таблиці 2 слідує, що протягом досліджуваного періоду склад власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності був однаковим. Варто відмітити, що значними темпами спостерігається зростання зареєстрованого капіталу, а саме на 257468,2 млн грн, або 39,5%; додаткового

капіталу – на 472010,1 млн грн, або 90,6%, резервного капіталу – на 12354,4 млн грн, або 35,5%.

Протягом 2009–2013 років спостерігається скорочення вартості нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на 6206,9 млн грн, або 10,0%.

Найбільшу частку в структурі власного капіталу в 2013 році займає додатковий капітал – 52,1%, в 2012, 2011, 2010 та 2009 роках зареєстрований пайовий – 51,0%, 53,3%, 56,4%, 55,7% відповідно.

Ми можемо стверджувати, що в структурі власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності спостерігаються позитивні зміни.

Висновки. На основі проведеного дослідження ми виявили певні зміни в складі власного капіталу балансу вітчизняних підприємств. Порівнявши склад власного капіталу поточного року із попередніми і побачили такі зміни, що статутний капітал і пайовий капітал став як однією складовою, який отримав назву: «Зареєстрований (пайовий) капітал», а додатковий капітал навпаки розділився і формується як «Капітал у дооцінках» і «Додатковий капітал».

Варто зазначити, що підприємствам необхідно навчитися ефективно використовувати власний капітал, який полягає, з одного боку, в тому, щоб отримати як найбільший прибуток, тобто максимізувати рентабельність власного капіталу, а з іншого – не втратити фінансової стійкості, залишитися платоспроможним. Використання лише власного капіталу підприємства робить його стан абсолютно стійким, але зводить до мінімуму рентабельність власного капіталу, а отже, і доходи власників підприємства.

Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ : затв. Міністерством фінансів України 07.02.2013 № 73, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.2013 р. за № 336/22868. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua

2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : наказ : затв. Міністерством фінансів України 27.06.2013 р. № 627, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 25.07.2013 р. за № 1242/23774. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua

3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2006. – 448 с.

4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – [6-е вид., перероб. і допов.] – К. *: Алерта, 2013. – 982 с.*

5. Чеснакова Л. С. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / Л. С. Чеснакова, А. В. Алексєєва, В. В. Масалітіна ; за заг. ред. Л.С. Чеснакової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 397 с.

References

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti», zatverdzheno Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 07.02.2013 № 73, zareiestrovano v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 28.02.2013 r. za № 336/22868. URL: http://zakon.rada.gov.ua

2. 2. Nakaz «Pro zatverdzhennia Zmin do deiakykh normatyvno-pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrainy z bukhhalterskoho obliku», zatverdzheno Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 27.06.2013 r. № 627, zareiestrovano v Ministerstvi yustytsii Ukrainy 25.07.2013 r. za № 1242/23774. URL: http://zakon.rada.gov.ua

3. Butynets F. F. Bukhhalterskyi upravlinskyi oblik : navch. posib. / F. F. Butynets, JI. B. Chyzhevska, N. V. Herasymchuk. – Zhytomyr : ZhITI, 2006. – 448 s.

4. Tkachenko N. M. Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist : pidruchnyk / N. M. Tkachenko ; [6-te vyd., pererob. i dopov.] – K. : Alerta, 2013. – 982 s.

5. Chesnakova L. S. Bukhhalterskyi oblik : navch. posib. / L. S. Chesnakova, A. V. Aleksieieva, V. V. Masalitina; za zah. red. L.S. Chesnakovoi. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2009. – 397 s.

Рецензія/Peer review : 4.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 631.11: 658.168.3

К.Л. ЛАРІОНОВА
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ САНАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуті актуальні питання формування санаційної стратегії, яка лежить в основі концепції управління санацією підприємства, що опинилося у фінансовій кризі та вимушене працювати в умовах нестабільного економічного середовища.

Ключові слова: санаційна стратегія, концепція управління санацією підприємства, фінансова криза, підприємство-банкрут, санаційний потенціал, санація, фінансове оздоровлення.

K.L. LARIONOVA
Khmelnytsky National University

FORMING OF SANATION STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Abstract - The article deals with current issues of curative strategy formation that underlies the concept of sanitation management of the company, which found itself in a financial crisis and forced to work in an uncertain economic environment. Development and implementation of the system of rehabilitation strategy of the enterprise is not only one of the conditions of overcoming of the crisis phenomena in the enterprise, but also a necessary condition for its successful activities in the future. Synthesis of methodological and legal support of reorganization of enterprises, and the formation of an effective rehabilitation strategy will guarantee its financial stability and competitiveness in the long term.

Keywords: curative strategy, the concept of sanitation management of company, financial crisis, company-bankrupt, curative potential, reorganization, financial recovery.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується масштабними кризовими явищами. Вони призводять до фінансової та соціальної нестабільності, втрати ринків збуту, порушення економічних відносин та інтересів учасників ринку. З огляду на це, особливу актуальність набуває вивчення можливостей ефективного управління підприємством в умовах кризи, розробки стратегічних підходів до управління санацією, що розглядає підприємство як комплексну систему сукупності взаємопов'язаних та взаємообумовлених компонент, яка функціонує в умовах мінливих впливів зовнішнього середовища економіки України. Тому постає актуальною проблема пошуку й впровадження в практику сучасних, нових форм і методів управління, використання яких дозволило б розробити й реалізувати програму оздоровлення підприємства, яка б в кінцевому підсумку привела б не тільки до повного розрахунку підприємства з кредиторами, але й до відновлення його фінансової стабільності на тривалий період.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями аналізу проблем банкрутства та санації суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку економіки займалось ряд дослідників. Найбільш вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми зробили Варгіч С., Білоконь Т., Булович Т., Гавриш О., Гласюк В., Зятковський І., Кравчук В., Раєвнєва Е., Терещенко О., Титов М., Тридід О., Череп А. В їх роботах детально розроблені методики встановлення факту банкрутства підприємства, виходячи з діючого українського законодавства та запропоновані окремі варіанти виходу з цієї ситуації.

Віддаючи належне науковій і практичній значимості праць та розробок зазначених авторів, необхідно зауважити, що не достатньо приділялась увага саме розробці загальної концепції управління санацією підприємства, яка передбачала б побудову системи санаційних стратегій та тактики реалізації поступового виходу з кризи підприємства-боржника.

Метою дослідження є розробка санаційної стратегії, що дозволяє у випадку її використання обгрунтувати і проілюструвати вихід підприємства з фінансової кризи та відновлення його фінансової стабільності на тривалий період.

Виклад основного матеріалу. До основних проблем управління підприємством, яке опинилось у фінансовій кризі, слід віднести: визнання зони і виду кризи; наявний потенціал її подолання; розробку організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Процеси формування організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства мають ґрунтуватися на загальній концепції, виборі санаційної стратегії розвитку підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Подальшого дослідження вимагають підходи до вибору цілей санації, адекватних особливостям функціонування господарюючого суб'єкта, та розробки сценаріїв санації на основі оцінки її ефективності.

Одним із найважливіших інструментів загальної концепції управління санацією підприємства виступає санаційна стратегія. Санаційна стратегія представляє собою комплекс управлінських підходів, рішень і заходів, які направлені на оздоровлення і відновлення ефективного функціонування підприємства та економічного зростання в перспективі. Необхідність розробки і реалізації даної стратегії пояснюється, насамперед, тим, що від успішного проведення санації в цілому залежить, чи зможе в подальшому підприємство ефективно продовжувати свою діяльність на ринку, або його визнають банкрутом і ліквідують, що підкреслює стратегічний аспект основної мети санації.

Теорія санаційної стратегії досліджує об'єктивні закономірності ринкових умов господарювання,

розробляє способи і форми виживання підприємства, яке опинилося у фінансовій кризі, порівнюючи його фінансово-економічні, виробничо-технічні, організаційні можливості з очікуваними результатами.

Вибір санаційної стратегії розвитку підприємства має бути спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, зміцнення та підвищення санаційного потенціалу підприємства, забезпечення стійкого подальшого розвитку підприємства. Крім того в процесі фінансового оздоровлення необхідно враховувати вплив як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, глибину кризи, в якій опинилось підприємство, а також фактори, які комплексно впливають на результати санації.

Основу даної концепції складає система санаційної стратегії, яка передбачає чотири етапи її виконання (рис. 1):

- розробку стратегії забезпечення платоспроможності (повний або частковий розрахунок з кредиторами);
- розробку стратегії забезпечення ефективного функціонування (прибутковості);
- розробку стратегії відновлення фінансової стабільності на тривалий період;
- розробку стратегії економічного зростання підприємства.

Виконання кожного наступного етапу системи санаційних стратегій передбачає обов'язкове виконання попереднього. Побудова даної системи дає можливість перетворити загальну стратегію розвитку підприємства в комплекс конкретних стратегічних заходів, які складають основу розробки тактичного плану проведення санації на підприємстві.

Вибір конкретної санаційної стратегії для підприємства-боржника залежить від економічної ситуації яка склалася на певний момент часу. Існують загальні підходи до формування санаційної стратегії підприємства. В їх основі лежить цілий комплекс стратегічних рішень, які є результатом творчого процесу роботи менеджерів та арбітражного керуючого, які включають правову, фінансову, виробничо-технічну, соціальну та інші складові. Санаційна стратегія окремо взятого підприємства є унікальною, оскільки повинна враховувати специфіку його діяльності, фінансовий стан і санаційний потенціал, стратегічні і тактичні цілі виживання і розвитку, задачі і можливості їх досягнення, сильні і слабкі сторони і багато інших факторів.

На основі санаційної стратегії розробляються та реалізуються тактичні та стратегічні заходи, які б були направлені на підвищення санаційного потенціалу, що в кінцевому результаті стане підґрунтям для подолання кризи на підприємстві. Крім того, в результаті реалізації цих заходів рівень підвищеного санаційного потенціалу забезпечить в майбутньому зростання в цілому антикризового потенціалу підприємства.

З урахуванням типу кризи, факторів та конкретних умов діяльності, що склалися на підприємстві визначаються цілі, які повинно досягти підприємство під час проведення санації. На їх основі, залежно від обраної стратегії, підприємство добирає той чи інший каталог внутрішньогосподарських санаційних заходів.

Значення цілей санаційної стратегії є беззаперечним, адже вони є вихідною точкою планування, їх покладено в основу побудови організаційних відносин, на них базується використовувана підприємством система мотивування, а також процеси контролю та оцінки результатів роботи окремих підрозділів та підприємства в цілому. В залежності від цілей вибирається тип процедури санації, визначаються методи та санаційні заходи. Необхідно зазначити, що існує прямий взаємозв'язок між етапами системи санаційної стратегії та визначенням цілей санації (табл. 1). Комплекс деталізованих цілей має тісний взаємозв'язок і безперечно обумовлює формування основної цілі санаційної стратегії – забезпечення платоспроможності, ефективного функціонування та відновлення фінансової стабільності підприємства на тривалий період.

Оцінка санаційної стратегії є одним із найбільш проблематичних етапів її формування. Оцінка розробленої санаційної стратегії відбувається за наступними критеріями:

- внутрішня збалансованість санаційної стратегії, тобто узгодженість між собою окремих стратегічних цілей і напрямків діяльності, а також послідовність їх виконання;
- узгодженість санаційної стратегії із зовнішнім середовищем – відповідність прогнозованим змінам економічного розвитку країни та кон'юнктурі ринку;
- здатність бути реалізованою з врахуванням наявного фінансового потенціалу – розглядається можливість формування санаційних ресурсів за рахунок власних та зовнішніх джерел;
- прийнятність рівню ризику, пов'язаного з реалізацією стратегії;
- результативність санаційної стратегії.

Реалізація санаційної стратегії, крім досягнення мети, – погашення зобов'язань і відновлення платоспроможності сприятиме підвищенню рівня санаційного потенціалу, а отже, й антикризового потенціалу підприємства в цілому. Зростання санаційного потенціалу буде свідчити про досягнення глобальних цілей санації, а саме, створення конкурентних переваг, розширення ринків збуту, диверсифікації бізнесу та поновлення інвестиційної діяльності підприємства.

Часткове досягнення цілей свідчитиме про необхідність подальшого управління санацією підприємства, що передбачає визначення відхилень реального санаційного потенціалу до початкового рівня. На основі отриманих результатів необхідне коригування цілей санації та відповідних процедур.

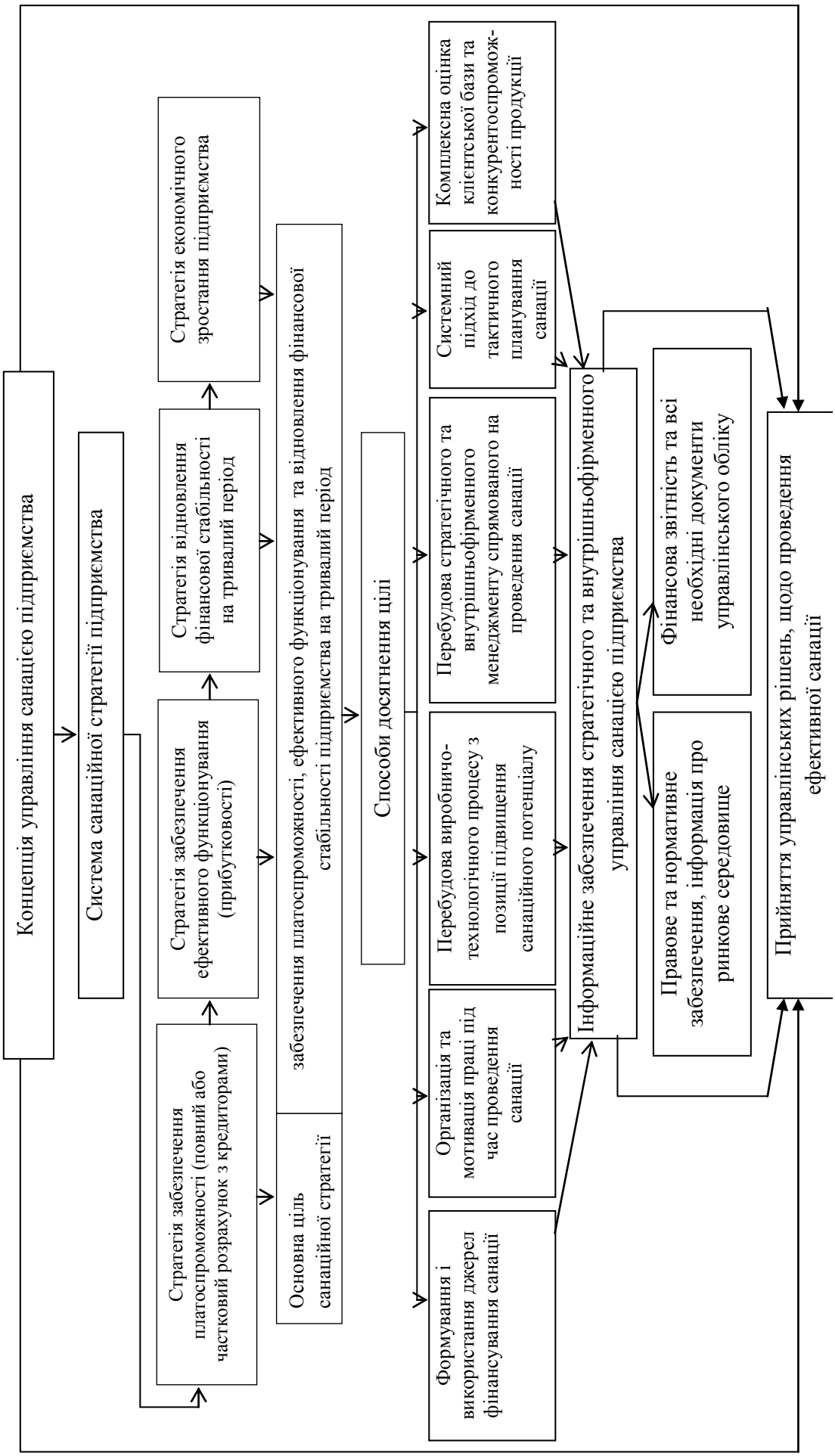


Рис.1. Процеси формування санаційної стратегії підприємства

Таблиця 1

Етапи санаційної стратегії підприємства та їх цілі

Етапи санаційної стратегії підприємства	Цілі
Стратегія забезпечення платоспроможності (повний або частковий розрахунок з кредиторами)	*Першочергові цілі санації* Подолання неплатоспроможності, погашення боргів
Стратегія забезпечення ефективного функціонування (прибутковості)	*Основні цілі санації* Досягнення точки беззбитковості та прибуткової діяльності
Стратегія відновлення фінансової стабільності на тривалий період	*Стратегічні цілі санації* Забезпечення фінансової стійкості підприємства
Стратегія економічного зростання підприємства	*Глобальні цілі* Створення конкурентних переваг, розширення ринків збуту, диверсифікація бізнесу та поновлення інвестиційної та інноваційної діяльності

Висновки. Взагалі розробка та впровадження системи санаційної стратегії підприємства є не тільки однією з умов подолання кризових явищ на підприємстві, а й необхідною передумовою його успішної діяльності в майбутньому. Узагальнення методичного та законодавчого забезпечення санації підприємств, а також формування ефективної санаційної стратегії підприємства стане запорукою його фінансової стабільності та конкурентоспроможності на довготривалу перспективу.

Література

1. Білоконь Т. М. Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / Т. М. Білоконь // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2009. – № 2. – С. 40–45.

2. Булович Т.В. Управління санаційною спроможністю підприємства як передумова його виживання / Т. В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 161–167.

3. 3.Карвацька Н. С. Формування організаційно економічного механізму фінансової санації підприємства / Н. С. Карвацька // Вісник ХНУ. – 2005. – Т. 1. – № 6. – С. 62–66.

4. Мозенков О. В. Механізм управління процесом санації підприємств банкрутів / О. В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 122–126.

5. Раевнева Е. В. Разработка сбалансированной системы показателей санируемого предприятия / Е. В. Раевнева, М. Н. Берест // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – № 2 (3). – С. 105–108.

6. Раевнева Е. В. Методика построения стратегической карты в процессе формирования санационной стратегии предприятия / Е. В. Раевнева, М. Н. Берест // Бизнес-Информ. – 2009. – № 2 (2). – С. 25–30.

7. Тридід О. М. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком / О. М. Тридід, В. Я. Вовк // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 98–106.

8. Тридед А. Н. Концепция построения организационно-экономического механизма формирования стратегии развития предприятия / А. Н. Тридед [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eprints.ksame.kharcov.ua

References

1. Belokon T. M. Udoskonalenya mechanismu managementu finansovoi sanacei / T. M Belokon // Visnyk Vinnitskogo Polytechnichnogo Instituty. – 2009. – № 2. – P. 40–45.

2. Bulovech T. V. Management sanacieunou spromodgnistu pidpriemstva yak peredumova ego vidgivannya/ T.V. Bulovych // Visnyk Khmelnytskogo Nationalnogo Universitety. – 2009. - № 4, T. 2. – P. 161-167.

3. Karvatska N.S. Formuvannya organizacino-economichnogo mechanismy finansovoi sanacii pidpriemstva / N.S. Karvatska // Visnyk Khmelnytskogo Nationalnogo Universitety.. – 2005. – T. 1. – № 6. – P. 62–66.

4. Mozenkov A. Mechanism managmentu procesom sanacii pidpriemstv bankrutiv/ O.V. Mozenkov // Actualni Problemu Economics. – 2009. – № 6 (96). – P. 122–126.

5. Raevneva E.V. Razrabotka sbalansyrovannoy systemu indicators sanyruemogo pidpriemstva / E.V. Raevneva, M.N. Berest // BYZNESYNFORM. – 2009. – № 2 (3). – P. 105–108.

6. Raevneva E.V. Metodika postroeniya strategycheskoy kartu v processi formirovaniya sanatsyonnoy strategyi pidpriemstva // E.V. Raevneva, M.N. Berest // BYZNESYNFORM. – 2009. – № 2 (2). – P. 25–30.

7. Trydid A. Conceptualni zasadu formirovaniya organizacino-economichnogo mechanismy anticrisisnogo managementy Banky / A. Trydid, V. Wolf // Finance Ukraine. – 2009. – № 1. – P. 98–106.

8. Trydid A. Concepciya postroeniya organizacino-economichnogo mechanisma formirovaniya strategii razvitieya pidpriemstva / A. Trydid [elektronu resurs]. – Rejum dostupu : http://www.eprints.ksame.kharcov.ua

Рецензія/Peer review : 9.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.т.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 331.101.3

Р.Н. ЛЕПА, А.А. ДОРОФЕЕВА
Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Разработан методический подход к мотивационному управлению организационным поведением персонала на промышленных предприятиях. Поведение рассматривается как практическая готовность сотрудников реализовать свою модель поведения в той или иной форме. Ключевыми объектами исследования, на которые должно быть направлено управление, являются мотивированность как фактор, влияющий на формирование модели поведения сотрудника, и качество реализации функций управления процессом труда как фактор, влияющий как на формирование модели поведения сотрудника, так и на выбор формы ее реализации. Подход к управлению организационным поведением персонала включает три важнейшие стадии, каждая последующая из которых зависит от предыдущей, но полностью не предопределяется ею: формирование внешней мотивированности сотрудников; формирование модели поведения сотрудников; предопределение формы реализации модели поведения сотрудника.

Ключевые слова: организационное поведение, персонал, мотивация, управление, предприятие.

R.N. LEPA, A.A. DOROFEEVA
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Donetsk

MOTIVATIONAL MANAGEMENT OF STAFF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Developed a methodical approach to organizational behaviour motivational management personnel in the industry. Behaviour is seen as a practical readiness of employees to implement its model of behaviour in one form or another. The purpose of this paper is to develop a methodical approach to the management of organizational behaviour based staff to increase its motivation. The key objects of study, which should be directed management are: motivation - as a factor influencing the formation of employee behaviours, and quality management functions in the labour process - as a factor affecting both the formation of employee behaviours, and the choice of the form of its implementation. Approach to managing organizational behaviour of the staff consists of three major steps, each of which follow depends on the previous one, but it is not completely predetermined: the formation of foreign staff motivation; formation behaviours of employees; Predestination forms of implementing employee behaviours.

Keywords: organizational behaviour, personnel, motivation, management, enterprise.

Практические задачи формирования эффективной производственно-экономической деятельности на промышленных предприятиях актуализируют исследование управления организационным поведением персонала, изменений в их деятельности, которые происходят под влиянием внутренней и внешней среды. Без глубокого постижения законов поведения людей, в том числе в их социально-психологическом, культурном аспектах, выбор путей эффективного экономического развития предприятиями становится затруднительным.

Исследованию вопросов управления организационным поведением персонала посвящены работы таких ученых, как В.Г. Алиева, Л. Зайцева, В.А. Спивака, В.Л. Доблаева, Ю.Д. Красовского, В.Н. Глумакова, Э.А. Смирнова, Базарова, Еремина и др. Основателем достаточно привлекательного подхода к управлению персоналом, основанном на использовании предприятиями имеющихся в их распоряжении ресурсов и прежде всего ресурсов человеческих, стал К. Стадент. При выборе направления реализации концепции акцент был сделан, прежде всего, на приспособлении человека к системе организации предприятия, а уже потом – на разработке мер воздействия на работника. Ограничение такого подхода к формированию системы управления персоналом отмечено в [1] и заключается в том, что К. Стадент акцентировал управление на абстрактном индивиде и не учитывал тех общественных и экономических отношений, носителями которых были и есть работники предприятий. Исследование Л. Росса и Р. Нисбетта [2] посвящено рассмотрению проблем предсказуемости и связности поведения с точки зрения современной экспериментальной и когнитивной социальной психологии, а выводы позволяют обосновать необходимость и принципы ситуационного подхода в исследовании и прогнозировании поведения систем (людей). В работе Бас В.Н. [3] предложен культурологический подход к управлению организационным поведением персонала предприятий. Однако в подходах не раскрыты особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятии с позиции повышения мотивированности персонала, что ограничивает их использование в практике функционирования предприятий при управлении организационным поведением персонала.

Целью работы является разработка методического подхода к управлению организационным поведением персонала на основе повышения его мотивированности.

В управлении организационным поведением имеет смысл выделить три важнейшие стадии, каждая последующая из которых зависит от предыдущей, но полностью не предопределяется ею: формирование внешней мотивированности сотрудников; формирование модели поведения сотрудников; предопределение формы реализации модели поведения сотрудника. Рассмотрим сущность выделенных стадий управления организационным поведением более подробно. Как было отмечено выше, внешняя мотивированность обусловлена наличием у сотрудника выраженного внешнего мотива трудовой деятельности и фактом удовлетворенности или неудовлетворенности данного мотива. Удовлетворенность выраженного внешнего мотива порождает такие типы сотрудников как «рабочие лошадки» и «одержимые», неудовлетворенность – «оппортунистов» и «деструктивистов». При этом рассматриваемые внешние мотивы могут быть осознанными и неосознанными самим сотрудником. Осознанные мотивы превращаются в цели, которые сотрудник ставит перед собой и стремится достичь посредством выполнения своей трудовой деятельности.

Однако, с точки управления, наличие цели делает позицию сотрудника менее гибкой, сложнее поддающейся корректировке извне. Это может приводить к негативным последствиям, если цели сотрудника не совпадают с целями организации, и наоборот, к устойчивому позитивному поведению, если цели согласуются с целями организации, в частности, если они были навязаны самой организацией. Так или иначе, цели определяются мотивами сотрудника и если и могут быть откорректированы, то лишь посредством изменения мотивов с их последующим осознанием сотрудником. Мотивы сотрудника зависят от множества факторов и могут подвергаться корректировке по нескольким направлениям:

1. Потребности являются универсальными мотивообразующими факторами. Несмотря на то, что потребности у всех людей похожие, порожденные ими мотивы могут существенно отличаться. Очевидно, что условия жизни, обстоятельства, события с которыми сталкивается человек в процессе своей жизнедеятельности (эмпирический опыт), у всех уникальные, и они откладывают отпечаток на уровень притязаний субъекта. С другой стороны, одни и те же события могут по-разному отразиться на восприятии субъектом: в зависимости от его характера, типа личности, психологических и когнитивных особенностей они могут иметь у одних людей высокое влияние на формирование мотивов, а у других – практически не оказывать никаких последствий. В любом случае данное направление формирование мотивов сотрудника слабо поддается управлению со стороны организации. Однако в отдельных ситуациях можно говорить о возможности искусственной актуализации новых потребностей, как правило более высокого уровня. В этом случае формирование новых мотивов становится более прогнозируемым и поддается привнесению извне.

2. Человек в той или иной степени является существом стадным. Явлению стадного поведения людей посвящено множество авторитетных научных работ, причем не только в психологии, но и в экономике. В рамках данного исследования ограничимся лишь утверждением, что единодушное согласованное поведение коллектива (или отдельных авторитетных представителей) способно актуализировать социальную потребность в причастности, принадлежности к группе, что актуализирует соответствующие мотивы. Степень влияния поведения других людей на актуализацию данной потребности зависит от еще одной индивидуальной особенности человека – степени конформизма. Люди с высокой степенью конформизма склонны прислушиваться к мнению других людей, перенимать его и корректировать свое поведение соответствующим образом. Люди с низким уровнем конформизма более независимы от мнения других, более «автономны» и для них данное направление формирования мотивов сотрудника будем считать неэффективным.

3. На поведение людей часто оказывает влияние подверженность психики следовать природным автоматизмам. Такими автоматическими реакциями, влияющими на поведение, могут быть: принцип взаимного обмена, принцип последовательности, принцип социального доказательства и авторитета. В частности, реализация одного из этих принципов, а именно, принципа последовательности, может существенно повлиять на поведение сотрудника, если он явно публично выразил свое отношение по поводу определенных объектов, событий, явлений – заявил свою позицию. Отказ от заявленной позиции, признание ее ошибочной – эмоционально и психологически очень трудоемко, поэтому заявленная позиция будет влиять на поведение человека, актуализировав мотив самоутверждения. Грамотно организованное управление поведением персонала, помимо всего прочего, предполагает создание условий, когда сотрудник в дискуссионных вопросах не вынужден будет занимать категоричную позицию, от которой потом будет трудно отступиться.

4. Здесь отражены самые разнообразные возможные организационные механизмы актуализации и формирования мотивов персонала: выработка и поддержание корпоративных ценностей, обучение и развитие персонала, прививание целей отдельным сотрудником на индивидуальном уровне, согласование целей сотрудников с целями предприятия и т.д. Возможности предприятия целенаправленно влиять на мотивы своих сотрудников является одним из основных инструментов механизма мотивационного управления организационным поведением. Качество реализации функций управления трудовых процессом также определяет, насколько согласуются «условия труда» в с уже сформированными мотивами сотрудников, и определяет степень удовлетворенности этих мотивов.

Вторая стадия управления организационным поведением (формирование модели поведения сотрудника) дополняет внешнюю мотивированность внутренней мотивацией сотрудника. Внутренняя мотивация как возможность получения удовольствия от самого содержания труда определяется, очевидно, самим видом выполняемой сотрудником трудовой деятельности. Насколько выполняемая работа нравится или не нравится зависит от индивидуальных интересов работника, которые в свою очередь, как и мотивы из потребностей, определяются в течение всей жизни когнитивными особенностями и эмпирическим опытом человека. Можно утверждать, что внутренняя мотивация к конкретному виду работы слабо поддается или не поддается вообще внешней корректировке. Единственная возможность увеличить уровень внутренней мотивации к трудовой деятельности – ввести в состав выполняемых данным сотрудником работ те, к которым внутренняя мотивация выше, и уменьшить долю тех, к которым она низкая.

Третья стадия управления организационным поведением (предопределение формы реализации модели поведения сотрудника) служит для корректировки намерений сотрудников и выражении этих намерений в положительной (или хотя бы приемлемой) для предприятия форме. Таким образом, данная стадия доводит намерения до интенций, которые отражают фактическую форму реализации поведения сотрудников. В основе этих интенций, очевидно, лежит результат второй стадии управления организационным поведением – модель поведения сотрудника. Однако при этом подключается также действие следующих факторов.

1. *Компетенции, профессионализм*. Даже высоко мотивированный сотрудник, если он некомпетентный, будет демонстрировать дисфункциональное организационное поведение. Поэтому задача

повышения квалификации персонала, проведение тренингов, процедур подготовки и переподготовки персонала является важной задачей управления организационным поведением. Также еще одним направлением управления организационным поведением в этом аспекте является актуализация потребности в познании и развитии, в результате чего сотрудник сам становится мотивированным к повышению своей квалификации, что приводит и к увеличению мотивации при решении новых сложных задач.

2. *Характер и личностно-психологические характеристики сотрудника*. Существует множество психологических и социологических подходов к выделению самых разнообразных психологических особенностей человека, влияющих на его поведение. Наверное, одной из самых известных и научно разработанных классификаций является выделение темпераментов: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Упрощенно, в ней темперамент человека определяется двумя критериями: скорость мыслительных реакций (высока у холерика и сангвиника) и способность контролировать эмоции (высока у сангвиника и флегматика). Тип темперамента является важным фактором, который влияет на форму реализации модели поведения сотрудника и который необходимо учитывать при управлении организационным поведением. На практике часто можно наблюдать ситуацию, когда при решении новых ответственных задач участие принимают специалисты с разным темпераментом и особенностями мыслительных процессов, которые уравновешиваются друг с другом, что способствует принятию более выверенных и сбалансированных решений. Однако, очевидно, для ряда должностей и видов трудовой деятельности может быть определен предпочтительный (или, наоборот, нежелательный) тип темперамента.

3. *Ожидаемые условия и обстоятельства* трудовой деятельности также способны оказывать влияние на выбор формы модели организационного поведения. Наличие контроля часто способно дисциплинировать сотрудников с неконструктивными моделями поведения и заставить их принимать приемлемые для предприятия формы поведения. То же относится к координации трудовых процессов, системе передачи ответственности при выполнении трудовых задач, системе материального стимулирования и ее привязке к результатам индивидуальной деятельности, системе планирования и организации труда: в условиях неразберихи, хаоса, сбоев, безответственности, несправедливости в большей степени могут стать активными дисфункциональные формы организационного поведения. Очевидно, что обозначенными ожиданиями сотрудников относительно условий реализации его труда необходимо управлять. Ожидания эти могут быть и необъективными: заниженные представления о качестве организационной системы могут приводить к дисфункциональным формам поведения, завышенные – к излишней самонадеянности. Отклонения в ту или иную сторону приводят к ухудшению формы реализации организационного поведения.

Наконец, на качество труда, как результат реализации выбранной сотрудником формы организационного поведения, оказывают влияние реальные условия и обстоятельства, которые имели место при выполнении сотрудником своих трудовых задач. Отметим, что если ожидания сотрудника совпадают с реальными обстоятельствами, то качество труда будет коррелировать с выбранной формой реализации организационного поведения . Если же реальные условия и обстоятельства трудовой деятельности сотрудника не совпадают с его ожиданиями, результат может быть произвольный. Опять же учет данных аспектов управления организационным поведением не входит в состав разрабатываемой концепции, однако они должны учитываться в организационном механизме в виде блока информационно-коммуникационного обеспечения.

Выводы

Таким образом, разработан подход к мотивационному управлению организационным поведением персонала на промышленных предприятиях. Ключевыми объектами исследования, на которые должно быть направлено управление, являются мотивированность как фактор, влияющий на формирование модели поведения сотрудника, и качество реализации функций управления процессом труда как фактор, влияющий как на формирование модели поведения сотрудника, так и на выбор формы ее реализации. В управлении организационным поведением персонала выделены три важнейшие стадии, каждая последующая из которых зависит от предыдущей, но полностью не предопределяется ею: формирование внешней мотивированности сотрудников; формирование модели поведения сотрудников; предопределение формы реализации модели поведения сотрудника.

Литература

1. Потемкин В.К. Управление персоналом / В.К. Потемкин. – СПб : СПб ГУЭФ, 2009. – 340 с.

2. Росс Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 230 с.

3. Бас В.Н. Управление организационным поведением : моногр. / В.Н. Бас. – М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2010. – 200 с.

References

1. Potemkyn V.K. Upravlenye personalom / V.K. Potemkyn. – SPb : SPb HUEF, 2009. – 340 s.

2. Ross L. Chelovek y sytuatsyia. Perspektyvy sotsyalnoi psykholohyy / L. Ross, R. Nysbett. – M. : Aspekt Press, 1999. – 230 s.

3. Bas V.N. Upravlenye orhanyzatsyonnym povedenyem : monohr. / V.N. Bas. – M. : Yzd-vo Mosk. humanyt. un-ta, 2010. – 200 s.

Рецензія/Peer review : 3.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 650.18

Л.А. МАЙСТЕР
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ, СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проведено дослідження характеристик та елементів механізму оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств. Наведено структурну схему елементів даного механізму та їх взаємозв'язки.

Ключові слова: конкурентоспроможність персоналу, механізм оцінки конкурентоспроможності.

L.A. MAISTER
Khmelnytsky National University

FEATURES AND ELEMENTS OF MECHANISM OF ASSESSMENT, STIMULATING AND COMPETITIVENESS INCREASING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' PERSONNEL

Abstract - In the article carried review of approaches to the understanding of staff competitiveness, its formation and maintenance. Grounded the need for a systematic approach to the management of the processes of evaluation and increasing staff competitiveness. Proposed the mechanism of evaluation, stimulating and increasing staff competitiveness, identified and described its main components. The enforcement mechanism of the formation and increase of competitiveness of the enterprise staff should consist of three main components: assessment of the competitiveness, stimulating competitiveness and improving the competitiveness of the enterprise personnel, which will allow comprehensively cover evaluation processes, incentives and the competitiveness increase of the staff with the management system.

Keywords: staff competitiveness, mechanism of competitiveness assessment.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна економічна і політична ситуація в Україні характеризується цілим рядом проблем, які потребують вирішення. Значний вплив політико-економічне становище України в цілому здійснює і на діяльність промислових підприємств. В сучасній ситуації політичної нестабільності та спадаючого розвитку економіки країни особливої ваги набувають процеси переорієнтації промислового сектору на європейські ринки, що неможливо без формування у них належного рівня конкурентоспроможності. Оскільки ж саме трудові ресурси найбільшим чином впливають на формування та забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства, то особливої актуальності на сьогодні набувають питання оцінювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, М. В. Даневич, Р. А. Фатхутдінов, Є. М. Смирнов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Незважаючи на значну вивченість піднятих питань, все ж недостатньо уваги приділяється науковцями дослідженню характеристик та елементів механізму оцінки, стимулювання і підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств.

Формулювання цілей статі. Метою даного дослідження є характеристика механізму оцінки і стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств та його складових елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень конкурентоспроможності персоналу є одним із головних чинників, що забезпечують стратегічну конкурентоспроможність підприємства. Науковцями пропонуються різні трактування терміну «конкурентоспроможність персоналу». Так, на думку Д. П. Богині, конкурентоспроможність робочої сили – це сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців. Вона має визначені якісні і кількісні характеристики [1].

М. В. Даневич на основі узагальнення наукових підходів пропонує визначати конкурентоспроможність персоналу підприємства як сукупність особистих характеристик працівників, їх знань, вмінь і навичок, які мають переваги у порівнянні з персоналом інших підприємств даної галузі і дозволяють краще за них виконувати трудові завдання, створювати продукцію, послуги, що користуються більшим попитом на ринку [2, с. 265].

Р. А. Фатхутдінов трактує конкурентоспроможність працівників як реальну і потенційну їх здатність, ділову та професійну компетентність, ініціативність, винахідливість у роботі, почуття відповідальності, які вигідно відрізняють їх від інших працівників аналогічної спеціальності і дозволяють витримувати конкуренцію на ринку праці [3].

В той же час, практично всі автори сходяться на думці, що забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства вимагає цілого ряду заходів, в тому числі і щодо

стимулювання персоналу та соціального інвестування, а, отже, воно потребує, в першу чергу, побудови та реалізації ефективної системи оцінювання рівня конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Дана система оцінки має бути побудована на основі оптимізації всіх її елементів із урахуванням особливостей діяльності підприємств. Існування різних методик оцінки рівня конкурентоспроможності персоналу дозволяє не тільки врахувати всі галузеві, організаційні та виробничі особливості підприємства, а й сформувати ефективний економічно-обґрунтований, узгоджений із загальною системою управління підприємства механізм.

Механізм управління конкурентоспроможністю персоналу підприємства буде найбільш ефективнішим у тому випадку, коли він посилює мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив [4, с. 16].

Важливим моментом при впровадженні будь-якого механізму, в тому числі і механізму оцінки рівня конкурентоспроможності персоналу, є не тільки його ефективність, а й економічність, доступність в технології здійснення. Необхідно зазначити, що будь-який впроваджуваний механізм повинен враховувати особливості та максимально гармонувати із вже існуючою системою управління підприємства. Досить часто впровадження певних новітніх заходів на підприємстві спонукають за собою до зміни майже всієї системи управління, що є довготривалим у часі та матеріально затратним. Дані зміни, на наш погляд, можливі, однак вони мають бути економічно виправдані.

Метою побудови механізму оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств є узгодження всіх сучасних економічних потреб вітчизняних підприємств з особливостями їх галузевих вимог, а також здатність до практичної реалізації. Безперечно, всі елементи механізму оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу мають гармонійно взаємодіяти та доповнювати один одного. З нашої точки зору, в складі основних елементів механізму оцінки, стимулювання та підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу підприємства доцільно виокремлювати: оцінку конкурентоспроможності, стимулювання конкурентоспроможності та підвищення конкурентоспроможності (рис. 1).

На сьогодні у наукових колах широко дискутується питання щодо ролі та значення системи стимулювання персоналу в процесі формування його конкурентоспроможності. З нашої точки зору, саме стимулювання є запорукою особистих прагнень та зростання конкурентоспроможності працівника. «Конкурентоспроможність» та «стимулювання» є настільки взаємопов'язаними категоріями, що розглядати їх відокремлено практично неможливо, особливо при розробці певної комплексної системи. При узагальненні елементів механізму оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємств неможливо не врахувати процес стимулювання їх діяльності, оскільки, конкурентоспроможність та її рівень є змінною якістю працівника.

Слід акцентувати увагу також на важливості здійснення оцінки кожної окремої категорії персоналу, що надасть можливість обґрунтовувати проблемні аспекти, а також конкурентні переваги як підприємства в цілому, його окремих структурних підрозділів, так і груп персоналу. Такий розподіл дозволятиме врахувати всі особливості оцінки окремих груп персоналу, специфіку їх обов'язків та виконуваних завдань.

Наступним важливим аспектом, який необхідно виокремити, на нашу думку, в процесі стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу є формування механізму оцінки конкурентних переваг працівників в контексті застосування їх класифікаційних груп. За сучасних економічних умов важливим достатньо часто стає не тільки результат працівника, а й його особисті якості, подальші перспективи щодо діяльності. Так, відповідно до діяльності та розвитку підприємства будуть змінюватись у часі і конкурентні переваги його персоналу. З цією метою, на наш погляд, необхідно, використовуючи узагальнені конкурентні переваги працівників, сформувати особисті та групові конкурентні переваги персоналу на різних етапах діяльності промислових підприємств.

Важливим заходом у системі реалізації механізму оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств має стати створення окремого відділу (призначення відповідальних осіб). На сьогодні лише окремі підприємства створюють у своєму складі спеціальні служби чи відділи щодо оцінки діяльності персоналу та рівня їх конкурентоспроможності, однак, з нашої точки зору, створення даного відділу чи призначення відповідальної особи є необхідним та обов'язковим моментом, який забезпечить реалізацію об'єктивної, незалежної оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу досліджуваних підприємств.

Варто відзначити, що створення незалежного відділу щодо оцінки стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств буде раціонально не на всіх підприємствах. У зв'язку з цим, на підприємствах із обліковою чисельністю персоналу до 200 чоловік буде достатньо призначення лише відповідальної особи. На підприємствах із чисельністю менше 500 чоловік склад відділу оцінки стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств не повинен перевищувати трьох осіб. Отже, враховуючи облікову чисельність персоналу та виробничі потужності промислових підприємств, нами пропонується створення незалежного відділу оцінки стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу

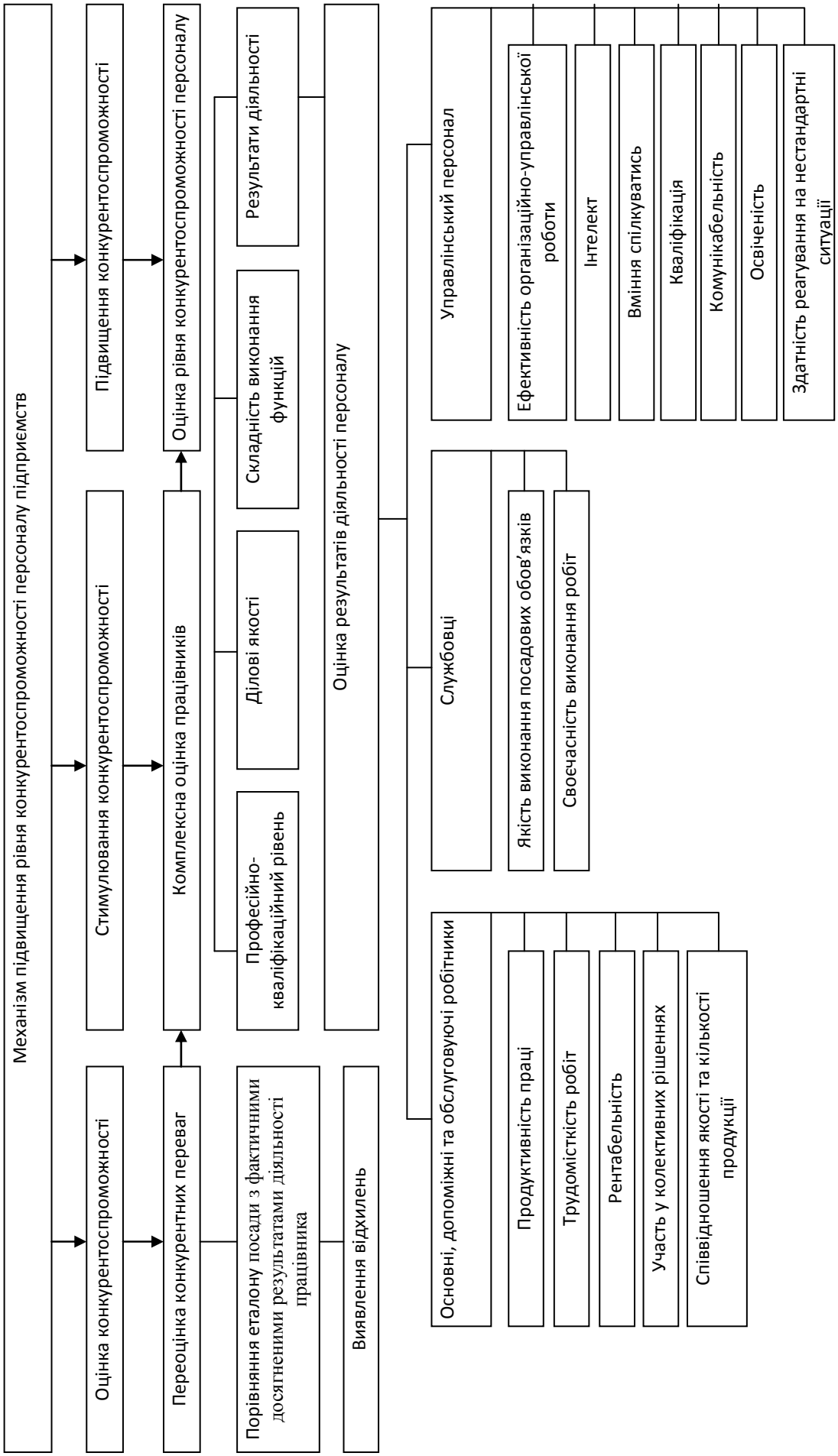


Рис. 1. Складові елементи механізму оцінки, стимулювання та підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств

Важливим у діяльності запропонованого нами відділу має стати реалізація процесу стимулювання. Нами пропонується застосовувати два рівні стимулювання праці працівників – за класифікаційними групами та за технологічними процесами. При цьому, стимулювання діяльності персоналу доцільно здійснювати у двох варіантах – у відношенні до посадового окладу та відповідно до результату діяльності підприємства. Тобто відповідно до рівня конкурентоспроможності певної класифікаційної групи буде визначатись коефіцієнт стимулювання діяльності персоналу, який може бути застосовано при позитивному результаті діяльності підприємства.

Наступним варіантом стимулювання, який пропонується при розподілі персоналу відповідно до здійснення технологічних процесів, є відповідність стимулювання результатам діяльності підприємства. Кожне з досліджуваних підприємств має встановити певний відсоток від одержаного прибутку, від 0 до 10%, наприклад, на стимулювання працівників в однаковому розмірі за групами працівників, які виконують певні технологічні процеси. Аналогічно, залежно від результату діяльності підприємства, також складності виконуваних робіт та технологічних процесів усі працівники одержать однакову суму стимулювання. Ми вважаємо, що застосування різних рівнів стимулювання дозволить всебічно охопити зростання рівня конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств.

Таким чином, пропонований нами механізм оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу містить три складові елементи: оцінку, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

На сьогодні існує цілий ряд підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності персоналу підприємства, однак автори, у переважній своїй більшості, сходяться на думці, що забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства потребує побудови та реалізації ефективного механізму. Автори пропонують різні підходи до виділення елементів даного механізму, однак, з нашої точки зору, його структуру мають формувати три основні складових: оцінка конкурентоспроможності, стимулювання конкурентоспроможності та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства, що дозволить комплексною мірою охопити управлінською системою процеси оцінки, стимулювання та підвищення конкурентоспроможності персоналу.

Література

1. Даневич М. В. Підвищення та збереження конкурентоспроможності працівників на засадах соціального партнерства / М. В. Даневич // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Випуск 15. – С. 264 – 267.

2. Богиня Д. П. Основи економіки праці / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2001. – 312 с.

3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р. А. – М. : Высшая школа, 2007. – 624 с.

4. Смирнов Є. М. Визначення та класифікації основних видів конкурентоспроможності підприємства Є. М. Смирнов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2. – С. 190 –198.

References

1. Danevych M. V. Pidvyshchennia ta zberezhennia konkurentospromozhnosti pratsivnykiv na zasadakh sotsialnogo partnerstva / M. V. Danevych // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. – 2009. – Vypusk 15. – S. – 264 – 267.

2. Bogynia D. P. Osnovy ekonomiky pratsi / D. P. Bogynia, O. A. Hrishnova. – K.: Znannia-Press, 2001. – 312 s.

3. Fathutdinov R. A. Upravlenie konkurentosposobnostiu organizatsii / R. A. Fathutdinov. – M.: Vysshaia shkola, 2007. – 624 s.

4. Smyrnov Ye. M. Vyznachennia ta klasyfikatsii osnovnykh vydiv konkurentospromozhnosti pidpryiemstva // Yevropeiskyi vector ekonomichnogo rozvytku. – 2010. – № 2. – S. 190 – 198.

Рецензія/Peer review : 16.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 331

І.М. МИХАЙЛОВСЬКА, К.І. ТКАЧ
Хмельницький національний університет

МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано різні погляди щодо сутності поняття «управління розвитком підприємства», висвітлено основні дискусійні аспекти його трактування, на основі чого сформульовано власне бачення суті управління розвитком підприємства. Також розглянуті основні складові системи управління розвитком і визначено місце корпоративної соціальної відповідальності у цій системі.

Ключові слова: внутрішнє і зовнішнє середовище, управління розвитком підприємства, система управління, корпоративна соціальна відповідальність.

I.M. MYKHALOVSKA, K.I. TKACH
Khmelnytsky National University

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract - The article analyzes different views about the nature of the term «management development of enterprise», highlights the key aspects of his controversial interpretation, based on which formulated their own vision of the essence of management development company. Also, the basic components of control systems development and the place of corporate social responsibility in the system. The authors proposed management system of enterprise development, factors and variables of internal and external environment of enterprise, gave the definition of the essence of the notion "management of business development", researched its main components, determined corporate social responsibility in system of development management of company.

Keywords: internal and external environment, management development of enterprise, governance, corporate social responsibility.

Актуальність теми дослідження. Ринкове середовище функціонування підприємств диктує жорсткі умови конкуренції, вижити й стати лідером в яких можливо лише на основі своєчасної реалізації програм розвитку, з урахуванням їх інноваційного аспекту. Тому в сучасних умовах економіки України все більшої актуальності набувають питання розвитку підприємств, їх спроможності достатньо швидко й з мінімально необхідними витратами реагувати на потреби ринку та зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Проте в Україні теорія та практика управління розвитком підприємств ще не посіли належного місця. Більшість керівників та власників підприємств змінюють свою ціннісну орієнтацію від виживання на ринку до розвитку підприємства, що передбачає чітке визначення цілей, виділення пріоритетів, означення напрямів розвитку. Однак недосконаліть існуючих методів і процесів управління підприємством, відсутність цільової орієнтації на вирішення певних проблем значною мірою обмежують наявні передумови розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління розвитком підприємств, а також корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є предметом досліджень багатьох іноземних та вітчизняних науковців: Горінов П.Е. [2], Іванілов О.С. [3], Лазеба Є.С. [4], Павлик В.П. [5], Пащенко О.П. [6] та ін. Проте єдиної думки щодо суті самого визначення «управління розвитком підприємства» немає, також ніхто із науковців не висвітлив місце корпоративної соціальної відповідальності у системі управління розвитком підприємства.

Мета статті полягає у визначенні суті поняття «управління розвитком підприємства», дослідженні його основних складових, виділенні корпоративної соціальної відповідальності у системі управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Система управління – сукупність цілей, функцій, принципів та методів, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування підприємства.

На ефективне функціонування підприємства впливає низка умов і факторів.

Фактори, що впливають на систему управління підприємством, відображають суттєві причинно-наслідкові зв'язки, що визначають даний процес.

Для того, щоб визначити, які фактори впливають на розвиток підприємства, необхідно знати, в якому середовищі воно веде свою діяльність. Аналіз середовища передбачає вивчення трьох його частин: макрооточення, безпосереднього оточення, внутрішнього середовища, тобто існують зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток підприємства (рис. 1).

Оскільки підприємство є цільовою системою, то мета є її основною ознакою, яка відрізняє одну систему від іншої. Формування та вибір цілей є початковим пунктом управління. І саме тому, система управління відрізняється від інших систем (технічних та біологічних) тим, що вплив суб'єкта управління на об'єкт відбувається насамперед шляхом визначення мети діяльності [2].

До основних функцій управління відносять: планування, організація, мотивація та контроль [5].

Рис. 1. Фактори і змінні внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства
Джерело: складено на основі [1, 2, 5, 7]

Сутність планування як функції управління підприємством полягає в обґрунтуванні цілей і шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також визначення ефективних методів, способів і ресурсів всіх видів, необхідних для виконання цих завдань та встановлення їх взаємозв'язку. Планування є основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Організація є процесом, який направлений на найбільш оптимальне сполучення ресурсів – матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових, інформаційних у виробничому процесі. Ефект організації проявляється у вдалому поєднанні всіх видів ресурсів та їх раціональному використанні. Тому значна частина робочого часу апарату управління використовується для організації виробничого процесу.

Через мотивацію апарат управління узгоджує дії всіх працівників підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних завдань та загальної мети підприємства.

Контроль в загальному розумінні виступає як інструмент, який забезпечує всі ланки апарату управління інформацією про стан об'єкта управління.

Важливу роль відіграють цілі, які є критерієм оцінювання досягнутих результатів, ухвалення рішень про доцільність чи необхідність конкретних змін щодо внутрішньої політики підприємства і його поведінки на ринку. Цілі підприємства (організації, фірми, компанії), сформульовані у процесі стратегічного планування, – конкретні кінцеві результати, яких підприємство прагне досягти через певний проміжок часу [5].

Існує досить багато класифікаційних груп, які визначають цілі управління.

Деякі з них поділено за такими ознаками [8]: за спрямованістю дій цілі (зовнішні та внутрішні); за напрямками діяльності на підприємстві (економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні); за можливістю їхнього повного здійснення — «цілі створення» (якого-небудь матеріального об'єкта чи системи) та «цілі розвитку» (коли йдеться про процес); за охопленням рівнів управління — цілі всього підприємства, окремих підрозділів і груп або індивідуумів; за часовими характеристиками (коротко-, середньо- та довгострокові); за відповідною спрямованістю на види діяльності — стратегічні, тактичні, оперативні; за ступенем оновлення — цілі підтримки наявного рівня, цілі поступового розвитку окремих елементів системи та цілі оновлення; за впливом на окремі елементи підприємства — виробничі та управлінські; останні, в свою чергу, можна поділити на адміністративні функції (планування, організація, мотивація, контроль) і функції підприємства (маркетингові, технологічні, збутові, фінансові, постачання, кадрові тощо); за характером діяльності — цілі функціонування та цілі розвитку; за пріоритетами — основні, побічні та підтримуючі; за вимірюваністю — кількісні та якісні.

Початковим моментом у побудові системи управління підприємством є формулювання принципів управління. Можна виділити наступні основні принципи управління фірмою [3]. Принцип відтворення системи життєзабезпечення. Принцип соціальної орієнтації підприємства Принцип правової регламентації управління. Принцип наукової обґрунтованості системи управління. Системний підхід до управління. Принцип орієнтації підприємства на інноваційний шлях розвитку. Принцип збереження і розвитку конкурентних переваг. Принцип єдності теорії і практики управління. Принцип співставності варіантів управлінських рішень при їхньому виборі.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх

злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Розрізняють такі методи управління [4]:

- економічні;
- соціально-психологічні;
- організаційні методи .

На нашу думку, корпоративна соціальна відповідальність є складовою системи управління, оскільки вона має значний вплив на діяльність підприємства. Корпоративна соціальна відповідальність є засобом покращення бізнес процесів, технологій, ділової та загально суспільної репутації підприємства, підвищення мотивації та продуктивності працівників, поліпшення економічних показників підприємства, підвищення ефективності управління та конкурентної спроможності підприємства, мінімізації ризиків та забезпечення збалансованого розвитку.

Саме тому, ми пропонуємо наступне бачення системи управління розвитком підприємства (рис. 2)

Що ж до поняття «управління розвитком підприємства», то слід зазначити, що й дотепер в економічній літературі немає єдиних підходів до його визначення.

Пащенко О.П. [7] вважає, що управління розвитком – це процес або підтримки підприємства в плановому атракторі розвитку, або штучної зміни еволюційного вектора розвитку підприємства для досягнення мегацілі існування системи – формування адекватного умовам, що стохастично змінюються, рівня конкурентоздатності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі національної чи світової економіки.

На нашу думку, дане визначення є занадто перенасичене специфічними термінами, у Павлика [6] ж основу в управлінні підприємством складають управлінські рішення, які приймаються його керівництвом, виходячи з певної економічної інформації, її аналізу та використання для досягнення поставлених цілей, одержання бажаного прибутку, зниження витрат, підвищення рентабельності.

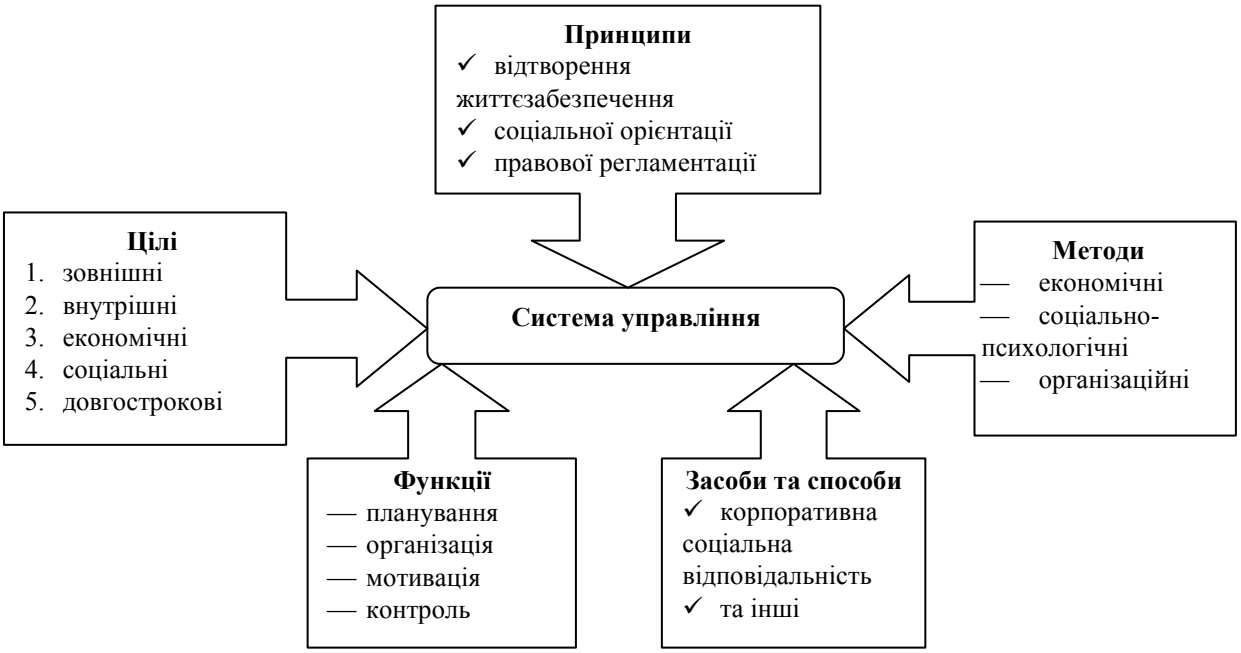


Рис. 2. Система управління розвитком підприємства
Джерело складено на основі [3–5, 8] та власних досліджень

Розглянувши дані визначення, ми дійшли висновку, що управління розвитком підприємств – це процес прийняття, на основі вихідних даних, управлінських рішень, які мають відповідати вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства та забезпечувати його нормальне існування і досягнення основних цілей.

Висновки. Таким чином, управління розвитком підприємства є багатогранним і важким процесом, який має свої функції, принципи, методи, цілі та завдання. Обов'язковим елементом цієї системи є корпоративна соціальна відповідальність, яка є ефективним засобом у забезпеченні розвитку підприємства.

Література

1. Кризис-менеджмент : учебное пособие / [А. М. Букреев и др.] ; Мин-во образования и науки, молодежи и спорта Украины, Южно-Российский гос. технический ун-т (Новочеркасский политехнический ин-т) [и др.]. – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2012. – 400 с.

2. Горінов П.Е. Підходи до вивчення ефективності менеджменту підприємства [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://www.prodiplom.com.ua/content/view/5670/75/

3. Економіка підприємства : підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.readbook.com.ua

4. Іванілов О.С. Економіка підприємства [Електронний ресурс] : підручник / О.С. Іванілов. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws

5. Лазеба Є.С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок [Електронний ресурс] / Є.С. Лазеба. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/

6. Павлик В.П. Управління сільськогосподарським підприємством в ринкових умовах [Електронний ресурс] / В.П. Павлик. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/

7. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / О.П. Пащенко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/

8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління [Електронний ресурс] : підручник / З.Є. Шершньова. – Режим доступу : http://studentbooks.com.ua

References

1. Bukreev A.M., Krizis-menedzhment [Tekst] : uchebnoe posobie / A. M. Bukreev [i dr.] ; M-vo obrazovaniya i nauki, molodezhi i sporta Ukrainyi, Yuzhno-Rossiyskiy gos. tehnicheskiy un-t (Novocherkasskiy politehnicheskiy in-t) [i dr.]. - Novocherkassk : YuRGTU (NPI), 2012. - 400

2. Horinov. P.E. Pidkhody do vyvchennya efektyvnosti menedzhmentu pidpryyemstva [Эlektronnыy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.prodiplom.com.ua/content/view/5670/75/

3. Ekonomika pidpryyemstva: Pidruchnyk - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.readbook.com.ua

4. Ivanilov O.S. Ekonomika pidpryyemstva/ O.S. Ivanilov: pidruchnyk. – [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws

5. Lazeba Ye.S. Osnovni funktsiyi upravlinnya pidpryyemstvom ta yikh vzayemozv"yazok/ Ye.S. Lazeba – [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/

6. Pavlyk V.P. Upravlinnya sil's'kohospodars'kym pidpryyemstvom v rynkovykh umovakh/ V.P. Pavlyk - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/

7. Pashchenko O.P. Stratehichne upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva/O.P. Pashchenko– [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/

8. Shershn'ova Z.Ye. Stratehichne upravlinnya/ Z.Ye. Shershn'ova: pidruchnyk. – [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://studentbooks.com.ua

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 334

О.В. МИЦАК
Львівська комерційна академія
Ю.М. ОСАДЧУК
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено тенденції розвитку споживчої кооперації України в період 1995–2013 років. Проаналізовано динаміку обсягів національної економіки та споживчої кооперації України, охарактеризовано сфери функціонування споживчої кооперації. Розроблено характерні ознаки для перспективної оновленої моделі споживчої кооперації України.

Ключові слова: національна економіка, споживча кооперація, продовольчі та непродовольчі товари.

O.V. MUTSAK
Lviv Academy of Commerce
J.M. OSADCHUK
Khmelnytsky Cooperative Trade and Economic Institute

TRENDS IN CONSUMER COOPERATION DEVELOPMENT IN UKRAINIAN NATIONAL ECONOMY

Abstract - This article explores the trends of consumer cooperatives in Ukraine during 1995-2013 years. Analyzed the dynamics of the national economy and consumer cooperatives Ukraine, described the scope of operation of consumer cooperatives. Typical signs for prospective updated model of Consumer Cooperatives in Ukraine were determined. For updated promising structural model of consumer cooperatives the following signs should be characterized by: basic principles of international cooperation and humanitarian values as identification of the basis of modern cooperatives; organic combination of individual and group interests in motivated cooperative activities on the basis of a new relationship cooperative ownership; the combination of cooperative principles, market mechanisms and business practices; social orientation cooperative activities; democratic mechanisms internally cooperative consolidation and management cooperative economy; active international cooperative cooperation.

Keywords: national economy, consumer cooperatives, food and other items.

Постановка проблеми

Споживча кооперація України є однією з найважливіших форм кооперативного руху, завдяки якому визначається планомірний взаємозв'язок і відповідність між суспільним виробництвом і споживанням вироблених матеріальних благ. Вона є масовою громадсько-господарською організацією, що об'єднує громадян нашої країни як споживачів із метою найбільш повного задоволення їх попиту на товари та послуги шляхом здійснення торговельної, заготівельної, виробничої діяльності, заснованої на взаємодопомозі і самоуправлінні.

Протягом усього свого існування кооперація розвивалась при будь-яких урядах, в різних економічних умовах і в різних сферах діяльності людського суспільства. Сьогодні майже в усіх країнах світу люди користуються послугами кооперативів. Більш ніж 700 тис. кооперативів, що включають 120 видів та різновидів, об'єднують понад 40% дорослого населення планети (членів кооперативів) і надають більш ніж 100 млн робочих місць.

У ринковому середовищі роль і значення споживчої кооперації зростає, оскільки вона сприяє соціальному захисту і економічній підтримці широких верств населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідженням даної проблеми займались Скибінський С., Башнянин Г., Вовчак О., Олексин І., Семків С., Шевчук В., Ященко О. та інші. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Виділення невирішених частин

Адаптація споживчої кооперації до нових умов проходить надзвичайно складно і супроводжується глибокими кризовими явищами і негативними тенденціями, які загрожують її життєдіяльності. Відсутні фундаментальні наукові дослідження з питань удосконалення управління та розвитку кооперації, які б реально враховували стан та розвиток національної економіки в цілому.

Формулювання цілей

Саме тому нагальною проблемою сьогодення є розробка теоретичних та практичних аспектів фінансового управління споживчої кооперації з дотриманням кооперативних принципів та засад відповідно до особливостей ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу

Соціальні аспекти місця і значення діяльності споживчої кооперації в загальній системі національної економіки знаходять свій прояв при оцінці частки споживчої кооперації системи Укркоопспілки в товарообороті України (табл. 1) [3, 4].

Аналізуючи дані табл. 1, можна зазначити, що протягом 1995–2013 рр. спостерігалась тенденція до збільшення як товарообороту національної економіки, так і товарообороту споживчої кооперації. При цьому збільшення загального товарообігу спостерігається в 26,7 разів, а товарообороту споживчої кооперації лише

в 1,8 разу, що відображає суттєве скорочення сфери функціонування кооперації на вітчизняному ринку.

Таблиця 1

Динаміка обсягів національної економіки України і споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр. (млн грн.)

Показники	1995	1996	2000	2001	2005	2006	2010	2011	2012	2013
Товарооборот національної економіки	16235,33	15711,61	28757,4	34417	94332	129952	280890	350059	405114	433081
Товарооборот споживчої кооперації	2922,36	2435,30	1575,70	1656,10	2610,30	2947,90	4368,10	4963,80	5365,10	5152,7

На рис. 1 проілюстровано динаміку частки товарообороту споживчої кооперації в товарообороті національної економіки України в період 1995 – 2013 рр.

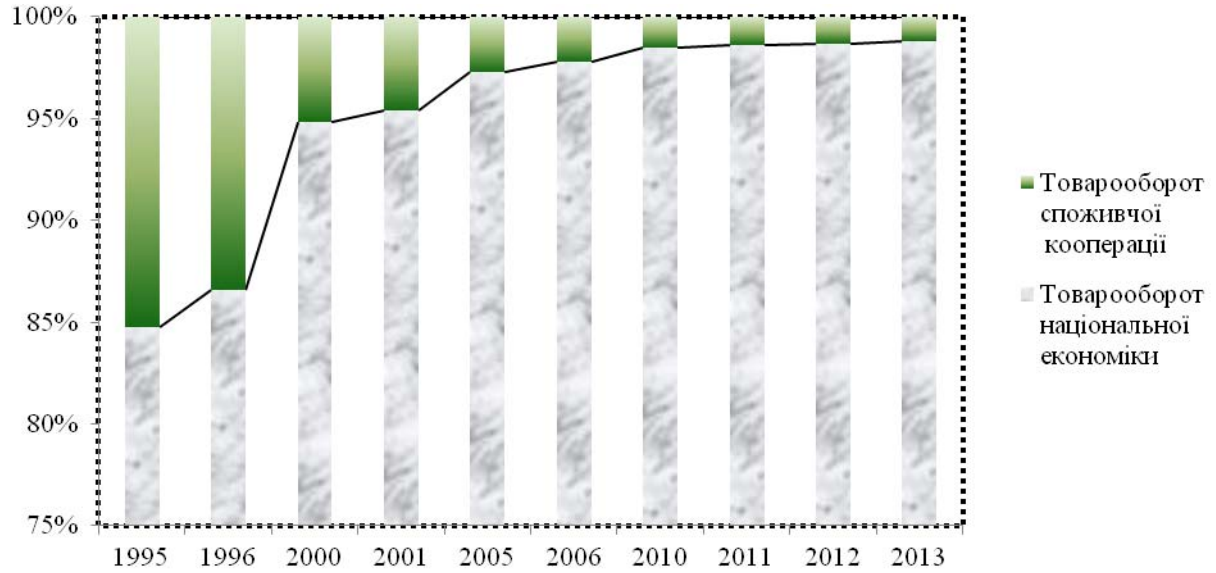


Рис. 1. Динаміка частки товарообороту споживчої кооперації в товарообороті національної економіки України в період 1995 – 2013 рр.

Аналізуючи структуру роздрібного товарообороту торгової мережі національної економіки України, можна сказати, що протягом 1995–2000 рр. левову частку торгової мережі становили продовольчі товари, а починаючи з 2005 року переважаючими стали непродовольчі.

Таблиця 2

Роздрібний товарооборот торгової мережі національної економіки України в період 1995 – 2013 рр. (млн грн.)

Показники	1995	1996	2000	2001	2005	2006	2010	2011	2012	2013
Продовольчі товари	10228,3	10526,8	14953,8	17208,5	39619,44	49381,76	109547,10	136523,01	162045,60	177563,21
Непродовольчі товари	6007,07	5184,83	13803,6	17208,5	54712,6	80570,24	171342,90	213535,99	243068,40	255517,79
Разом	16235,33	15711,61	28757,40	34417,00	94332,00	129952,00	280890,00	350059,00	405114,00	433081,00

На рис. 2 проілюстровано динаміку зміни структури роздрібного товарообороту торгової мережі національної економіки України в період 1995 – 2013 рр., що відображає зміни пріоритетів покупця та покращення стандартів життя [3, 4].

Структура роздрібного товарообороту споживчої кооперації в досліджуваних періодах не відповідала загальним тенденціям. У всі періоди в продажах переважають продовольчі товари, що свідчить про невідповідність як темпів, так і напрямів розвитку споживчої кооперації загальним національним тенденціям. Структура роздрібного товарообороту кооперативної торгової мережі наведена нами в табл. 3 [3, 4].

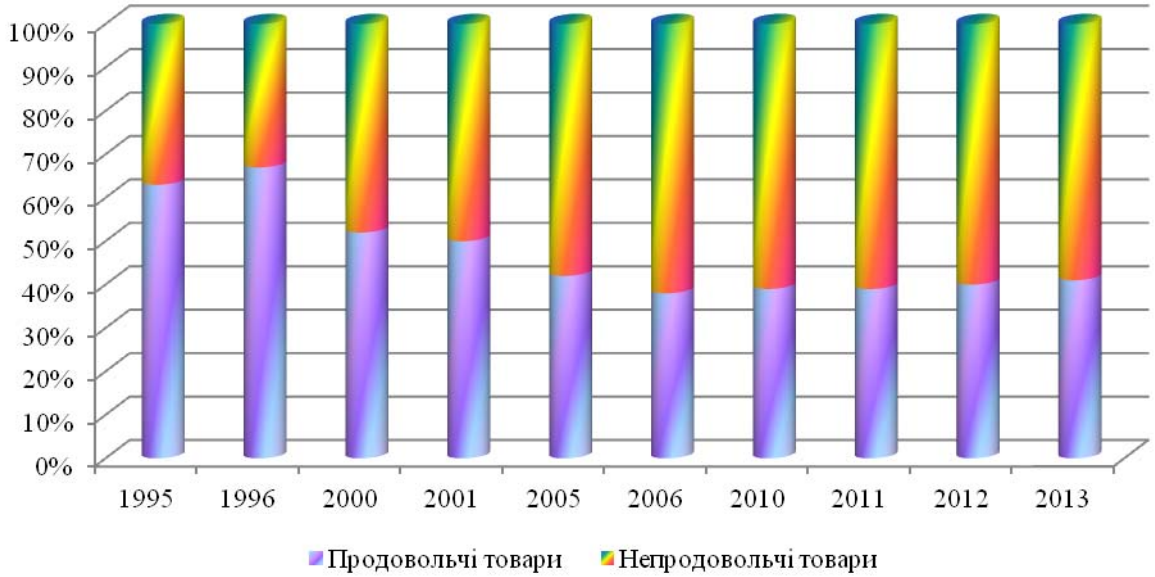


Рис. 2. Динаміка зміни структури роздрібного товарообороту торгової мережі національної економіки України в період 1995 – 2013 рр.

Таблиця 3

Роздрібний товарооборот торгової мережі споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр. (млн грн.)

Показники	1995	1996	2000	2001	2005	2006	2010	2011	2012	2013
Продовольчі товари	1645,86	2075,60	1424,47	1489,10	2289,23	2054,90	3175,20	3661,00	3995,50	3880,50
Непродовольчі товари	383,56	359,70	151,27	167,00	321,07	376,20	486,28	588,40	633,50	624,80
Разом	2029,42	2435,30	1575,74	1656,10	2610,30	2431,10	3660,12	4249,40	4629,00	4505,30

Аналіз показників, наведених у табл. 3, свідчить не тільки про переважаючу частку продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі споживчої кооперації, але і про її подальше збільшення. Це ще раз підтверджує невідповідність структури товарообороту завданням підвищення рівня життя сільських мешканців – членів споживчої кооперації. Тобто необхідним, навпаки, є збільшення частки непродовольчих товарів, оскільки в сучасних умовах є суттєва потреба в технічному облаштуванні домогосподарств, покращенні умов життя, більшій комфортності тощо.

На рис. 3 проілюстровано тенденції динаміки зміни структури роздрібного товарообороту торгової мережі споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр.

Рис. 3. Динаміка зміни структури роздрібного товарообороту торгової мережі споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр.

Пошук шляхів виходу споживчої кооперації з стану втрати своїх конкурентних позицій на ринку вимагає ґрунтовного аналізу сфер діяльності кооперації та її ефективності і результативності.

Функціонально-галузева структура споживчої кооперації, яка нараховувала до перебудови більше 35 галузей і підгалузей господарської діяльності була адаптована під велике і усуспільнене виробництво в

системі планової економіки, що в нових умовах господарювання не відповідало потребам функціонування та зазнала найбільш глибоких трансформацій. Під час змін зі всієї сукупності галузей були визначені як пріоритетні ті, які мають вирішальне значення для соціально-економічного розвитку споживчої кооперації. Це галузі сфери товарного обігу: торгівля, заготівля, ресторанне господарство; сфери виробництва – промисловість та будівництво та сфери послуг – побутових, соціально-культурних та освітніх.

З табл. 4 прослідковується, що провідною для споживчої кооперації була і залишається сфера обігу. Вона займає 2/3 ресурсного потенціалу і валового обороту.

Протягом 1995–2013 рр. спостерігається тенденція до збільшення загального обсягу товарообороту споживчої кооперації України на 1937,04 млн грн. З усіх сфер найбільш стрімко покращили свої показники лише торгівля та громадське харчування. У 2013 році порівняно з 1995 роком оборот торгівлі збільшився на 2475,88 тис. грн, або на 121,99 %, а громадського харчування на 442,83 млн грн, або на 216,47 % [3, 4].

Таблиця 4

Склад сфер функціонування споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр. (млн грн.)

Показники	1995	1996	2000	2001	2005	2006	2010	2011	2012	2013
Загальний обсяг товарообороту	3608,56	3922,60	2691,69	2789,30	3579,77	3977,20	4767,84	5472,30	5864,70	5545,60
Торгівля	2029,42	2435,30	1575,74	1656,10	2123,23	2431,10	3660,12	4249,40	4629,00	4505,30
Громадське харчування	204,57	286,40	292,88	325,10	478,08	516,80	644,18	714,40	736,10	647,40
Виробництво	1045,65	806,20	444,34	396,80	416,90	427,30	463,54	508,50	499,60	392,90
Заготівлі	328,917	394,70	378,73	411,30	561,57	602,00	-	-	-	-

Виробництво, на жаль, не принесло таких результатів, і протягом 1995–2013 рр. зменшило свій показник на 652,75 млн грн. Заготівельна сфера практично припинила своє застосування.

На рис. 4 проілюстровано динаміку зміни структури сфер функціонування споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр. Починаючи з 1995 року і до сьогодні основною галуззю споживчої кооперації є торгівля, при цьому втрачені позиції її розвитку за рахунок власного виробництва та заготівельної діяльності.

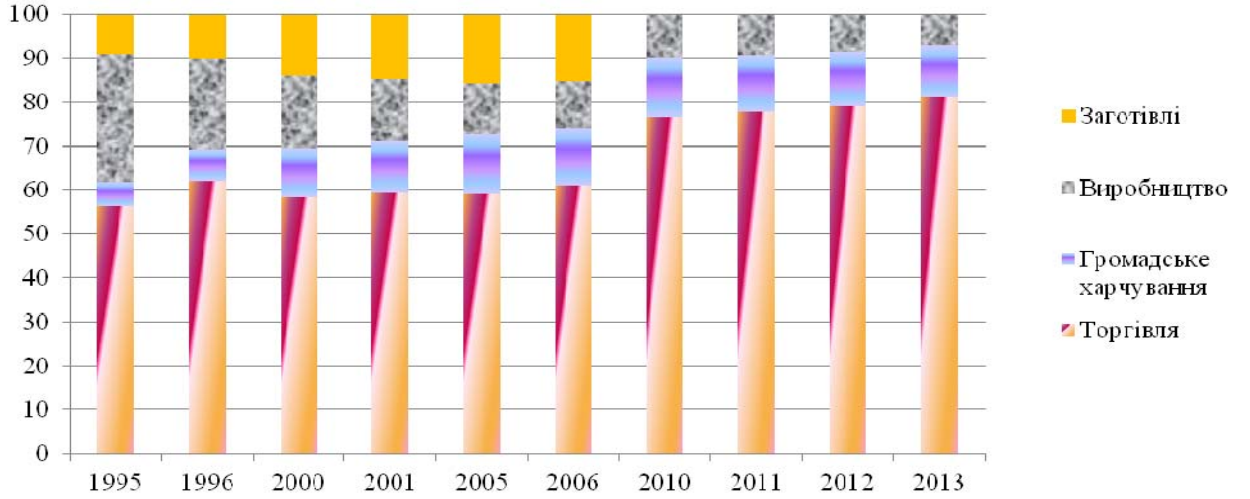


Рис. 4. Динаміка зміни структури сфер функціонування споживчої кооперації в період 1995 – 2013 рр.

У загальній стратегії реформ споживчої кооперації найбільш актуальним напрямком є структурні перетворення. Саме невдосконалені структури стримують ринкову переорієнтацію, деформують економічну діяльність, дестабілізують сільський ринок, знижують ефективність функціонування підприємств і об'єднань всієї господарської системи. Тому об'єктивно виникає необхідність продовження структурних змін і формування якісно нової структури адекватної ринкової економіки [1, с.25].

Як відомо, споживча кооперація має багатомірну структуру, обумовлену її організаційною системністю і поліфункціональною діяльністю. Складниками загальної структури споживчої кооперації є: галузево-функціональна, організаційно-управлінська, соціальна та регіонально-територіальна. Всі перелічені структури взаємообумовлені і взаємозалежні, тому їх реформування вимагає обґрунтованих і виважених підходів.

По-перше, реструктуризація повинна відбуватись на засадах комплексного підходу, тобто одночасної перебудови всіх структур із збереженням єдності їх взаємодії.

По-друге, структурна перебудова має базуватись на принципах якісного оновлення структурних елементів, їх взаємозв'язків і відносин, з метою збереження організаційної цілісності споживчої кооперації.

По-третє, системність структурної перебудови повинна сприяти формуванню ринкової моделі споживчої кооперації [2, с.162].

У споживчій кооперації зростаючу роль відіграє функціонально-галузева структура. Галузі діяльності споживчої кооперації формують її економічну основу і обумовлюють соціально-економічний розвиток. Саме від масштабів і ефективності функціонування галузей залежить існування споживчої кооперації. Тому стратегічна лінія полягає у:

- збереженні життєздатних і розвитку нових галузей;
- фінансово-економічній стабілізації і розширенні масштабів діяльності;
- ринковій орієнтації і підвищенні конкурентоспроможності галузей.

Висновки

Для оновленої перспективної структурної моделі споживчої кооперації мають бути характерними такі ознаки:

- базові міжнародні принципи кооперації і гуманістичні цінності як ідентифікаційна основа сучасної кооперації;
- органічне поєднання індивідуальних і групових інтересів у мотивованій кооперативній діяльності на базі нових відносин кооперативної власності;
- поєднання кооперативних принципів, ринкових механізмів і підприємницьких методів господарювання;
- соціальна орієнтація кооперативної діяльності;
- демократичні механізми внутрішньо-кооперативної консолідації та управління кооперативним господарством;
- активне міжнародне кооперативне співробітництво.

У запропонованій моделі споживчої кооперації виражено проявляється організаційна єдність, функціональна цілісність і, найголовніше, збережена основна ціль кооперації – забезпечення потреб людей, економічна підтримка і соціальний захист десятків тисяч кооператорів.

Література

1. Марцин В. Проблеми функціонування споживчої кооперації та шляхи стабілізації господарської діяльності / В. Марцин // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 24–27.

2. Левицький В. Споживча кооперація: реальність і домисли / В. Левицький // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 164. – С. 134–167.

3. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 1995–2013 роки / Укоопспілка. – К., 2013.

4. Статистичні щорічники України за 1995–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

References

1. Marcin B. Problems functioning of consumer cooperation and ways to stabilize economic activity // Economy of Ukraine. - 2003. - №4. - S.24-27.

2. V. Levitsky Consumer cooperation: reality and speculation // Governmental Courier. - 2007. - №164. - S.134-167.

3. Indicators of economic and financial activity of enterprises and organizations of Ukoopspilka for 1995-2013 years / Ukoopspilka. - K .: 1995-2013.

4. Statistical Yearbook of Ukraine for 1995-2013 years. Access: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Стадницький Ю.І.

УДК 331

О.В. НИЖНИК
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

У статті визначено основні поняття, сутність фінансових ризиків підприємства, їх класифікацію за окремими критеріями. Розглянуто системи принципів ризик-менеджменту, які пропонують вітчизняні та зарубіжні наукові діячі. Наведені існуючі в науковій літературі напрями зниження фінансових ризиків підприємства та викладена їх систематизована класифікація.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, принципи ризик-менеджменту, інструменти, лімітування, хеджування, диверсифікація.

O.V. NIZHNIK
Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF FINANCIAL RISKS OF ENTERPRISE AND DIRECTIONS OF THEIR DECREASE

Abstract - The concept, the essence of enterprise financial risks, their classification according to individual criteria were explored in the article. The system of risk management principles that offer domestic and foreign academicians was considered. Existing in the scientific literature reduce directions of the financial risks of enterprise were determined and their systematic classification was outlined in the article. The analysis showed that the financial risks should be classified according to different criteria in order to timely identify and ensure the financial security of the company for its development, preventing a possible reduction of its cost. Based on the above defined principles and neutralization criteria of financial risks. Main goals and objectives of this neutralization were justified, they are typical for model management of financial risk of entities in the uncertainty of the market environment.

Keywords: risk, financial risk, risk management principles, tools, limitation, hedging, diversification.

Актуальність теми дослідження. Фінансово-господарська діяльність підприємств в ринковій економіці пов'язана з різноманітними підприємницькими ризиками, що генеруються як внутрішніми умовами функціонування, так і зовнішнім середовищем. Розвиток ринкової економіки супроводжується виникненням нових видів економічних ризиків, зміною рівня та інтенсивності їхнього впливу на діяльність підприємства. Ідентифікація та визначення рівня ризику, врахування його у власній діяльності дають змогу підприємствам здобути конкурентні переваги у боротьбі за споживача, постачальника, інвестора тощо.

Аналіз останніх досліджень. Вирішення проблем існування фінансових ризиків стає можливим завдяки працям провідних зарубіжних і вітчизняних вчених у базових аспектах менеджменту, економіки підприємств, фінансового аналізу, фондового ринку, банківської справи. Серед вітчизняних вчених необхідно виділити таких, як Н. Є. Брюховецька, І. П. Булєєв, В.В. Вітлінський, Н. М. Внукова, Т. В. Гончар, Л. В. Єременко, Л.І. Донець, Г.Г. Кірейцев, М.С. Клапків, М. Г. Лапуста, В. В. Лук'янова, О.В.Макаренко, Г. О. Маланчина, О.О. Орлов, О.І. Панченко, Н. Д. Прокопенко, В. І. Успаленко, В. М. Шелудько, Я. П. Шумелда. Великий внесок зробили зарубіжні вчені: І. Т. Балабанов, А. Н. Буренін, В. В. Глущенко, Ю. М. Єрмольєв, Ч. Ф. Лі, Д. І. Фіннерті, Н. Хохлов та інші.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ визначення фінансових ризиків та розробка практичних рекомендацій щодо шляхів їх нейтралізації в системі стратегічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ризик має місце у будь-якій сфері людської діяльності, що пояснюється різноманітністю умов та чинників, які впливають на позитивний результат рішень людей. Історичний досвід показує, що ризик, тобто недоотримання намічених раніше результатів, став яскраво проявлятися під час розвитку товарно-грошових відносин та конкуренції учасників господарської діяльності. Це пояснюється тим, що ризик – дуже складне явище, яке має безліч відмінних однин від одного, а іноді й протилежних складових. Наукова література по-різному тлумачить поняття ризику, його рис, властивостей, елементів, функцій та факторів. Так, Донець Л.І. вважає, що ризик – це небезпека втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів [2]. Ілляшенко С.М. доводить, що ризик – це загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [6]. Ястремська О.І. стверджує, що ризик – це об'єктивний фактор, органічно пов'язаний з фундаментальними інституціями сучасного суспільства [4]. Кочетков В.М., Шипова Н.А. зауважують, що ризик – це вартісне вираження імовірнісної події, що призводить до втрат [3]. Лук'янова В.В., Головач Т.В. зазначають, що ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату [4]. Івченко І.Ю. доводить, що ризик – це подія, яка може відбутися чи не відбутися і спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементами небезпеки, загрозою втрати [5]. Вітлінський В.В., Верченко П.І. оцінюють ризик як об'єктивно-суб'єктивну категорію у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру відхилення від цілей, бажаного результату, міру невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [1].

Виходячи із походження терміну „ризик", проаналізувавши еволюцію цього поняття та дослідивши

визначення сучасних вчених, можна дійти наступних висновків: по-перше, ризик пов'язаний із можливістю втрат; по-друге, ризик пов'язаний із можливістю виграшу; по-третє, ризик можливий лише при альтернативності вибору.

У праці В.В. Лук'янової та Т.В. Головач зазначається наступне: «сучасні теорія і практика управління ризиками розглядають ризик не тільки як небажану ознаку невизначеності майбутніх подій, а й як джерело позитивних, прибуткових можливостей, тобто виокремлюють два типи ризиків: ризик-позитив та ризик-негатив [50, с. 20]. Якщо розглядати ризик як тривимірну модель (ризик як загроза, ризик як невизначеність, ризик, як шанс (можливість), то він потребує не мінімізації, а оптимізації [4]».

Для більш глибокого розуміння сутності фінансового ризику, розглянемо його основні елементи. *Об'єкт фінансового ризику* – це фінансова система, умови діяльності якої неможливо оцінити повною мірою внаслідок невизначеності умов її функціонування. *Суб'єкт фінансового ризику* – це фізична або юридична особа, яка зацікавлена в успішних фінансових результатах діяльності та приймає управлінські рішення стосовно об'єкта ризику. *Джерела фінансового ризику* – це дії, процеси та явища, які викликають невизначеність фінансової ситуації на ринку.

Проаналізувавши погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення сутності фінансового ризику, доцільно детальніше розглянути його класифікацію (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика груп та видів фінансових ризиків

Групи фінансових ризиків	Види фінансових ризиків	Характеристика
Ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей	Інфляційний ризик	При зростанні інфляції, отримувані грошові доходи знецінюються з погляду реальної купівельної спроможності швидше, ніж ростуть. У таких умовах підприємець несе реальні втрати
	Дефляційний ризик	При зростанні дефляції відбуваються падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємництва і зниження доходів
	Валютні ризики	Ризики, які представляють собою небезпеку валютних втрат, пов'язаних із зміною курсу однієї іноземної валюти по відношенню до іншої при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних і інших валютних операцій
	Ризики ліквідності	Пов'язані з можливістю втрат при реалізації цінних паперів або інших товарів із-за зміни оцінки їх якості і споживної вартості
Ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики)	Ризик реального інвестування (проектний ризик)	Невизначеність доходів від реалізації інвестиційного проекту, пов'язана з можливістю виникнення несприятливих ситуацій та їхніх наслідків на одній зі стадій здійснення інвестиційного процесу. Загальноприйнятий набір ризиків, що оцінюється інвестором при виборі того або іншого інвестиційного проекту
	Ризик фінансового інвестування (портфельний ризик)	Ймовірність недоодержання доходів від цінних паперів у зв'язку зі зміною кон'юнктури інвестиційного ринку. Ризики фінансового інвестування властиві окремим інвестиційним операціям з придбання цінних паперів
	Ризик інноваційного інвестування	Пов'язаний з невизначеністю доходів від вкладення грошових коштів у розвиток нової техніки та технологій, які є результатом досягнень науково-технічного прогресу
Ризики, пов'язані з формою організації господарської діяльності підприємства	Авансовий ризик	Виникає при укладенні будь-якого контракту, якщо по ньому передбачається постачання готових виробів проти платежу покупця. Суть ризику – підприємство-продавець (носій ризику) несе при виробництві (або закупівлі) товару певні витрати, які на момент виробництва (або закупівлі)
	Оборотний ризик	Припускає настання дефіциту фінансових ресурсів

Серед внутрішніх ризиків доцільно виокремлювати: інвестиційні, бізнес-процесів, оборотності, інші (рис. 1).

Отже, види фінансових ризиків необхідно класифікувати за різноманітними критеріями з метою своєчасного виявлення та забезпечення фінансової безпеки підприємства в процесі його розвитку, запобігання можливому зниженню його ринкової вартості.

В системі методів управління фінансовими ризиками підприємства виділяють дві групи інструментів:

- внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків;
- страхування ризиків страховими компаніями.

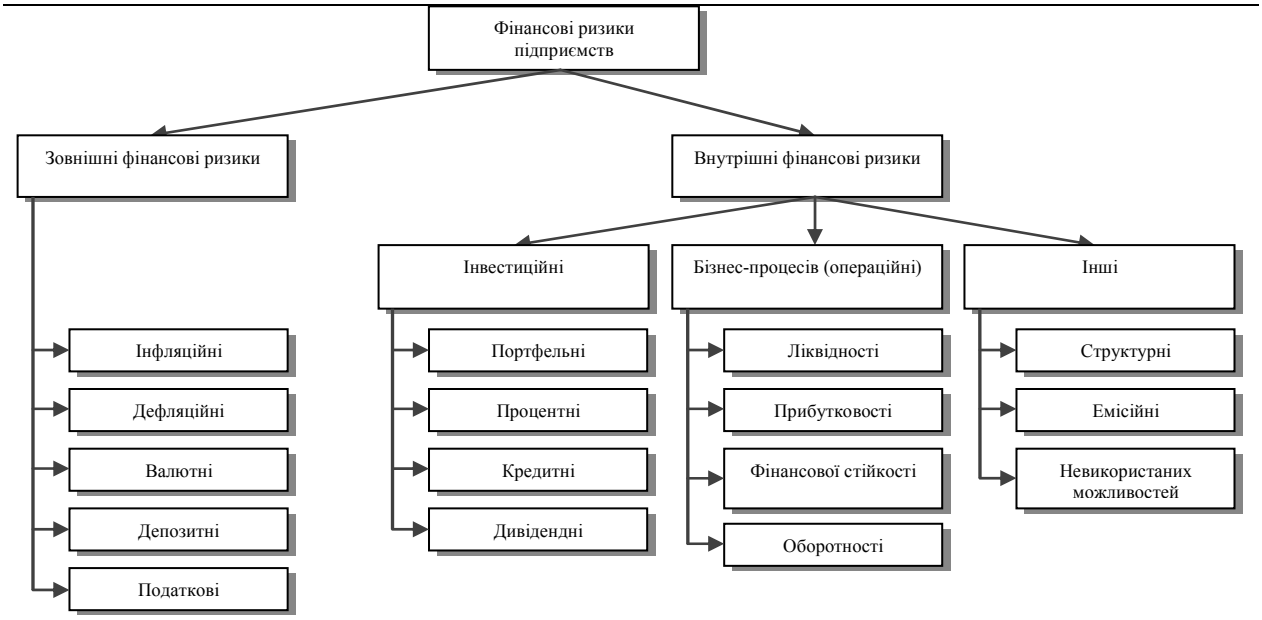


Рис. 1. Класифікація фінансових ризиків підприємства [23, с.136]

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються в рамках самого підприємства.

Основним об'єктом використання внутрішніх механізмів нейтралізації є, як правило, всі види допустимих фінансових ризиків, значна частина ризиків критичної групи, а також катастрофічні ризики, які не підлягають страхуванню, якщо вони приймаються підприємством в силу об'єктивної необхідності. В сучасних умовах внутрішні механізми нейтралізації охоплюють переважну частину фінансових ризиків підприємства.

До складу внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків належать:

Уникнення ризику. Основними заходами в напрямку уникнення ризику є:

- відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику за якими надмірно високий;
- відмова від використання у високих обсягах позикових коштів;
- відмова від надмірного використання обігових коштів у низьколіквідних формах;
- відмова від використання тимчасово вільних грошових коштів у короткострокових фінансових вкладеннях.

Лімітування концентрації ризику. Механізм лімітування концентрації фінансових ризиків використовується як правило за тими його видами, які виходять за межі допустимого їх рівня, тобто за фінансовими операціями, що здійснюються в зоні критичного або катастрофічного ризику. Таке лімітування реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності.

Система фінансових нормативів, що забезпечує лімітування концентрації ризиків, може включати:

- граничний розмір (питома вага) позикових коштів, що використовуються в господарській діяльності;
- мінімальний розмір (питома вага) активів у високоліквідній формі;
- максимальний розмір товарного (комерційного) кредиту, що надається одному покупцю;
- максимальний розмір депозитного внеску, що розміщується в одному банку;
- максимальний розмір вкладення коштів у цінні папери одного емітента;
- максимальний період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

Висновки: Отже, аналіз показав, що фінансові ризики необхідно класифікувати за різними критеріями з метою своєчасного виявлення та забезпечення фінансової безпеки підприємства з метою його розвитку, запобігання можливому зниженню його вартості. На основі визначених вище принципів та критеріїв нейтралізації фінансових ризиків можна обґрунтувати основі цілі та завдання такої нейтралізації, що є типовими для моделі управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання в умовах невизначеності ринкового середовища. Такі цілі і завдання можуть передбачати досягнення наступних ефектів, у тому числі: розробка та обґрунтування загальної стратегії нейтралізації фінансових ризиків, а також стратегії нейтралізації конкретного виду ризику, у тому числі стратегія уникнення ризику та стратегія утримання ризику (страхування фінансових ризиків; диверсифікація фінансових ризиків; хеджування фінансових ризиків); інформаційне та методологічне забезпечення прийняття управлінських фінансових рішень в рамках інших функціонально-організаційних блоків, у тому числі шляхом розробки альтернативних сценаріїв розвитку підприємства та оцінки ймовірності їх виконання; координація та інтеграція із антикризовим фінансовим управлінням суб'єктом господарювання з метою попередження неплатоспроможності, формування фінансової кризи та банкрутства суб'єкта господарювання та ряд інших.

Література

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2008. – 292 с.

2. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. / Л. І. Донець, О. В. Шепеленко, С. М. Баранцева, О. В. Сергєєва, О. Ф. Веремейчик. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

3. Кочетков В. Н. Экономический риск и методы его измерения : [учебное пособие] / В. Н. Кочетков, Н. А. Шипова. – К. : Европ. ун-т, 2009. – 68 с.

4. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.

5. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : [навч. посібник] / Івченко І. Ю. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

6. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : [навч. посібник] / Ілляшенко С. М. – [2-е вид., допов. і перероб.]. – К. : Центр навч. літератури, 2008. – 220 с.

References

1. Vitlinskyy V. Analysis, modeling and management of economic risk: [Teach method. manual for self. Explore. dysts.] / V.V. Vitlinskyy, P.I. Verchenko. - K.: MBK, 2008 - 292 p.

2. Donets L.I. Justification economic decisions and risk assessment: Training. guidances. / L.I. Donets, A. Shepelenko, Barantsev S.M., A.V. Sergeev, A.F. Veremeychyk. - K .: Center educational literature, 2012 - 472 p.

3. Lukyanov V. Economic risk: [teach. user] / V.V. Lukyanov, T. Holovatch. - K Akademvydav, 2007 - 462 p.

4. Kochetkov V.N. the Economic risk measurements and methods ego: [uchebnoe certainly appreciate] / VN Kochetkov, NA Shipov. - K Europe. University Press, 2009 - 68 p.

5. Ivchenko I.J. modeling economic risks and risk situations: [teach. user] / Ivchenko I.J. - K Center educational literature, 2007 - 344 p

6. Illyashenko S.M. Economic risk: [teach. user] / Illyashenko S.M. [2nd ed., reported. And overhauls.]. - K Center teach. Literature, 2008 - 220 p.

Рецензія/Peer review : 13.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н, проф. Нижник В.М.

УДК 330.53

Л.Г. ОЛІЙНИК
Вінницький кооперативний інститут

ОЦІНКА СТАНУ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

У статті досліджено стан автоматизації бухгалтерського обліку підприємств споживчої кооперації. Розглянуто сутність Програми інформатизації споживчої кооперації України та сформовано основні причини, що стримують її запровадження.

Ключові слова: облік, автоматизація, інформаційні системи, програмне забезпечення.

L.G. OLIJNYK
Cooperative Institute of Vinnytsya

ASSESSMENT OF AUTOMATION ACCOUNTING IN CONSUMER COOPERATIVES IN THE CURRENT SITUATION

This article explores the state of the automation of accounting enterprises of consumer cooperatives. Analysis of the automation of business consumer cooperatives showed that most of them are using paper medium, and automated reporting is only for submitting it to the tax authorities and the parent organizations. The essence Program Information Consumer Cooperatives in Ukraine and formed the main reasons that hinder its implementation. It was determined that the transition to automated accounting requires not only the desire and money managers in consumer societies, but much preparatory work as organizational and methodical.

Keywords: accounting, automation, information systems, software.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вирішальними факторами успішного розвитку підприємства є точність і оперативність надання економічної інформації його власникам. Важливе значення при вирішенні цього завдання належить автоматизації обліку, яка значно розширює його можливості. При всій різноманітності бухгалтерських програм, наявних сьогодні на ринку, сучасному бухгалтеру потрібно зробити правильний вибір, виходячи із конкретних потреб, запитів та можливостей програмного забезпечення. На основі вищевикладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в проведенні оцінки стану автоматизації обліку підприємств споживчої кооперації.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі автоматизації бухгалтерського обліку проводяться вже досить давно і знайшли своє втілення у наукових працях С.В. Івахненкова, К.Е. Калласа, М.Ф. Кропивка, М.І. Козака, В.І. Похіленка, Е.П. Романової.

Метою дослідження є проведення оцінки стану автоматизації обліку підприємств споживчої кооперації.

Основний матеріал дослідження. В час інформаційних технологій та глобальної комп'ютеризації суспільства вже важко уявити собі роботу бухгалтера без використання комп'ютера і спеціалізованої програми. Комп'ютер узяв на себе виконання всіх арифметичних операцій, полегшив роботу з первинними документами, максимально наблизивши їх електронний вигляд до звичних паперових носіїв, узяв на себе складання звітів і, нарешті, дозволив організувати роботу декількох користувачів при розв'язанні однієї задачі. Кожен бухгалтер знає, що використовувати в роботі потрібно не просто автоматизовану систему бухгалтерського обліку, а систему, яка дозволить вирішити завдання, що стоять перед кожним конкретним фахівцем. Ці завдання залежать від масштабу підприємства, об'єму виконуваних операцій, специфіки галузі, характеру діяльності та інших чинників. Оскільки вітчизняний ринок бухгалтерських програм є дуже насиченим, критеріям вибору цих продуктів надається багато уваги [2].

Одним з органічних структурних елементів нової економічної системи що формується в незалежній Україні є споживча кооперація. Українська споживча кооперація є членом Міжнародного кооперативного альянсу, отже, як і переважна більшість кооперативних організацій держав Східної Європи, вона переживає етап глибоких трансформаційних процесів.

Сьогодні споживча кооперація України – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності. Вона об'єднує майже 800 тисяч пайовиків. Головним керуючим органом системи виступає Центральна спілка споживчих товариств (Укоопспілка), до складу якої входять Кримська республіканська спілка споживчих товариств, 20 облспоживспілок, 190 районних спілок споживчих товариств, 180 районних споживчих товариств, 1652 сільських споживчих товариства, 136 райкоопзаготпромів, 423 ринки тощо.

Специфіка споживчої кооперації полягає у одночасній наявності в системі організацій, які за своєю економічною природою виконують тільки споживчу функцію і є неприбутковими, і госпрозрахункових підприємств, діяльність яких спрямована на виконання споживчих, виробничих та комерційних функцій.

Підприємства системи споживчої кооперації знаходяться в своїй більшості в невеличких містах, селах та районних центрах. Аналіз стану автоматизації обліку підприємств споживчої кооперації показав, що більшість з них працюють використовуючи паперові носії, і автоматизованою є лише складання звітності

для подання її у податкові органи та вищестоящим організаціям. Основні причини відсутності автоматизації обліку на підприємствах споживчої кооперації, на нашу думку: вік бухгалтерів; небажання вчитися працювати в програмі (відсутність належної комп'ютерної техніки, проблеми в обслуговуванні програмного забезпечення); небажання змінювати вже існуючий стан справ тощо.

Перехід до автоматизованого бухгалтерського обліку вимагає не тільки бажання і коштів керівників споживчих товариств, але й значної підготовчої роботи, як організаційної, так і методичної.

Автоматизовані інформаційні системи обліку на базі сучасних засобів обчислювальної техніки дають змогу забезпечити:

- повне та своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів;
- виконання контрольних і аудиторських завдань із метою одержання потрібної інформації про наявні відхилення;
- аналіз і прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства;
- одержання на основі автоматизації ефективних управлінських рішень [2].

При автоматизації за допомогою інформаційної системи зменшуються обсяги ручної праці, зменшується час на обробку та отримання необхідної інформації, зростає продуктивність роботи працівників відділу кадрів.

У функціональному аспекті інформаційні бухгалтерські системи повинні безпомилково робити: арифметичні розрахунки; забезпечувати підготовку, заповнення, перевірку і друк первинних і звітних документів довільної форми; здійснювати перенесення даних з однієї друкованої форми в іншу; робити накопичення підсумків і обчислення відсотків довільного ступеня складності; забезпечувати звертання до даних і звітів за минулі періоди (вести архів).

Для того щоб забезпечити зазначені можливості, система повинна мати єдину базу даних по поточному стану бухгалтерського обліку на підприємстві й архівних матеріалах, будь-які відомості з яких можуть бути легко отримані по запиті користувача. Залежно від особливостей обліку на підприємстві бази даних можуть мати різну структуру, але в обов'язковому порядку повинні відповідати структурі прийнятого плану рахунків, що задає основні параметри настроювання системи на конкретну облікову діяльність.

Важливим етапом в процесі проведення автоматизації бухгалтерського обліку є формування автоматизованого робочого місця облікового працівника.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) спеціаліста – це головний інструмент спілкування людини з інформаційними системами, що виконують роль автономних робочих місць, робочих станцій у локальних мережах.

Створення автоматизованого робочого місця працівника споживчої кооперації забезпечить простоту, зручність і дружнє ставлення до користувача; простоту адаптації до конкретних функцій користувача; компактність, розміщення й невисокі вимоги до умов експлуатації; високу надійність і живучість; порівняно просту організацію технічного обслуговування.

Таким чином, АРМ – це професійно-орієнтований комплекс технічних, інформаційних і програмних засобів, призначених для автоматизації функцій спеціаліста, що виконуються на його робочому місці [1].

Засоби АРМ дають змогу автоматизувати розв'язання облікових задач. З урахуванням професійних знань і практичних навичок користувач може обирати методику розв'язання задач, маніпулювати даними для обчислень, аналізувати їх результати та приймати відповідне конкретній ситуації управлінське рішення.

Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку (КСБО) пройшли великий історичний шлях становлення й розвитку. Вони змінювалися паралельно зі змінами інформаційних технологій, програмних і технічних засобів оброблення інформації, методів і засобів розроблення, концепцій побудови інформаційних систем [3]. У нашій країні програмне забезпечення по автоматизації бухгалтерського обліку постійно модернізується. Представляючи над ринком оригінальний продукт, українські фірми вивчають накопичений перед тим досвід минулого і успішно користуються ним у своїх розробках.

10 листопада 2010 року Рада центральної спілки споживчих товариств України на III зборах XX скликання затвердили постанову «Про Програму інформатизації споживчої кооперації України на 2011–2015 роки».

За результатами досліджень на підприємствах споживчої кооперації України будо встановлено, що діяльність багатьох організаційних структур щодо використання інформаційно-комп'ютерного ресурсу є недостатньо регламентованою, що призводить до виникнення певних труднощів при формуванні єдиного інформаційно-комп'ютерного середовища і, як наслідок, до низького рівня інформаційного та аналітичного забезпечення їх діяльності. Нинішній стан інформаційної системи споживчої кооперації являє собою не повністю визначену, достатньо скоординовану і структуровану систему. Як наслідок, кожна обласна спілка споживчих товариств, районна спілка споживчих товариств (районне споживче товариство), виходячи зі своїх потреб, фінансових можливостей, необхідності в комп'ютеризації інформаційних процесів, в міру своїх знань і компетенції, автономно вирішували питання розроблення і впровадження ІКТ.

Основною ланкою автоматизації інформаційних процесів є обліково-розрахункові операції (бухгалтерський облік, зарплата, звітність та інші) в організаціях і підприємствах різних галузей споживчої кооперації. Недостатньо використовуються комп'ютерні технології для створення інтегрованих баз даних, формування аналітичної інформації для проведення ефективного фінансово-господарського менеджменту.

Результати проведеного моніторингу програмно-апаратного ресурсу ІТ-середовища споживчої

кооперації показали, що з усіх існуючих інформаційно-комп'ютерних технологій в основному використовуються: 1С-технології та УКС-технології, розроблені підприємством Укоопспілки "Укоопінком". Комп'ютерні проекти, створені підприємством "Укоопінком", впроваджені в експлуатацію у понад 700 підприємствах і організаціях системи споживчої кооперації України.

Незважаючи на швидкі темпи розвитку глобальної Інтернет-мережі і Web-технологій, використання їх в діяльності організацій і підприємств споживчої кооперації залишається низьким. Не всі підприємства та організації споживчої кооперації мають вихід в мережу Інтернет і свою власну поштову скриньку (E-mail). Вся система має недостатню кількість Web-сайтів (офіційних), які за дизайном, інформативністю і технологічністю не повністю відповідають вимогам та стандартам сьогодення. Крім того, не освоюються нові напрями використання Інтернет-технологій: електронний бізнес та комерція, маркетинг та менеджмент.

На виконання рішень з'їздів споживчої кооперації України, зборів Ради Укоопспілки та постанов Правління Укоопспілки, підприємством "Укоопінком" проводиться цілеспрямована робота зі створення та розвитку власної ІТ-інфраструктури системи споживчої кооперації. Особлива увага спрямовується на формування корпоративної ІТ-мережі з впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій. Створено ряд філій підприємства "Укоопінком". Для узгодження і регламентації взаємодії суб'єктів організаційної мережі створено відповідні положення.

Реальними кроками до реалізації стратегії створення єдиного інформаційно-комп'ютерного середовища є розроблення підприємством "Укоопінком" типових комп'ютерних проектів:

- УКС-Звіт та аналіз (Автоматизована система обробки звітів та складання аналізів діяльності суб'єктів господарювання).
- УКС-Бухгалтерія (Автоматизована система бухгалтерського обліку).
- УКС-Зарплата (Автоматизована система розрахунку заробітної плати).
- УКС-Маркет (Автоматизована система управління торговельно-роздрібним підприємством).
- УКС-Реєстр об'єктів майна (Автоматизована система ведення електронного реєстру об'єктів нерухомого майна споживчої кооперації України).
- УКС-Кадри (Автоматизована система обліку кадрів).
- УКС-Кооперативні виплати (Автоматизована система обліку придбання товарів членами, асоційованими членами споживчого товариства та розрахунок кооперативних виплат).
- УКС-Пайовий капітал (Автоматизована система обліку пайового капіталу споживчого товариства).
- УКС-Реєстр пайовиків (Автоматизована система ведення електронного реєстру членів споживчих товариств).
- Розроблення цих проектів проводилося на базі типових алгоритмів бізнес-процесів та відповідних нормативних актів системи споживчої кооперації.

Враховуючи виняткову важливість впливу інформаційних технологій на сучасний розвиток суспільно-виробничих відносин, необхідно відзначити, що створення, удосконалення і впровадження ІКТ в систему управління споживчої кооперації України є одним із головних і невідкладних завдань на найближчу перспективу.

У системі споживчої кооперації України діють відносно невеликі підприємства і організації, що мають вертикальну підпорядкованість, горизонтальні зв'язки і обмежені фінансові ресурси. Виходячи з цього, повинна будуватися ідеологія створення корпоративної ІТ-індустрії. Розробка і впровадження корпоративних ІКТ повинні бути системними і виконуватися в межах інфраструктури споживчої кооперації України. Звідси особливого значення і першочерговості набуває завдання створення власної самодостатньої організаційної мережі як однієї з важливих компонентів всієї ІТ-інфраструктури [4].

Основною ідеєю розвитку програмного забезпечення сьогодні є рішення як безпосередньо бухгалтерських завдань, так і аналіз, планування діяльності підприємства, реалізація оперативного обліку. Причому перевагу віддається програмним продуктам, що дозволяють автоматизувати цілий напрям діяльності фірми.

Як свідчить практика, існують три найбільші проблеми, про які треба пам'ятати при впровадженні автоматизованої системи обліку підприємств споживчої кооперації:

- розгалуженість та специфіка господарської діяльності СТ;
- обмеженість грошових коштів;
- рівень кваліфікації відповідних спеціалістів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Результати, які варто очікувати від автоматизації бухгалтерського обліку: по-перше, впорядкування інформаційних потоків. При автоматизованому бухгалтерському обліку з'являється можливість отримати будь-яку вибірку даних натисканням кількох клавіш. По-друге, знижується ризик виникнення помилок, що врятує підприємство від штрафів і санкцій податкових органів. По-третє, бухгалтерський облік стає більш економічним, з'являється можливість оптимізувати оподаткування майже без ризиків. А також, автоматизація бухгалтерського обліку підвищує його оперативність.

Впровадження автоматизованих систем ведення бухгалтерського обліку – це процес, результатом якого є поліпшення якості облікових даних і, як наслідок, підвищення ефективності управління підприємством. Наступним кроком щодо розвитку бухгалтерського обліку після його автоматизації може

бути використання корпоративних, галузевих, регіональних та міжрегіональних комп'ютерних мереж. Це є важливим кроком, тому що сприяє скороченню витрат для отримання необхідної інформації, надає більшу ефективність передачі даних та їх більшу точність і достовірність. В Україні мережева система обліку своїми темпами розвитку поступається системі обліку у високо розвинутих країнах, тому слід використовувати високоякісні міжнародні стандарти та закордонний досвід.

Рівень підготовки спеціалістів-бухгалтерів стає дедалі вищим, потреба в них для розвитку підприємств зменшується, технічне забезпечення стає досконалішим і доступнішим. Усе це свідчить, що перехід на автоматизовану форму роботи – закономірна тенденція сьогодення.

Переваги та недоліки запровадження запропонованих програмних продуктів на підприємствах споживчої кооперації стануть предметом нашого подальшого дослідження.

Література

1. Войтюшенко Н. М. Сучасні можливості автоматизації бухгалтерського обліку підприємств / Н. М. Войтюшенко // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу. – 2011. – С. 33–36.

2. Голов С.Ф. Розвиток бухгалтерського обліку та аудиту відповідно до плану дій «Україна-ЄС» / С.В. Голов // Весник бухгалтера и аудитора Украины. – 2010. – № 15-16. – С. 10–20.

3. Муравський В. Відмова від первинного документування як чинник інтеграції повністю автоматизованої системи обліку / В. Муравський // Бухгалтерських облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 32–45.

4. Програма інформатизації споживчої кооперації України на 2011–2015 рр. : постанова третіх зборів Ради Укоопспілки двадцятого скликання від 10.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukspro.com.ua

References

1. Voytyushenko N.M. Suchasni mozhlivosti avtomatizatsii buhgalterskogo obliku // Problems i prospects realizatsii oblikovoi, kontrolnoi that analitichnoї funktsiy in sotsiokulturnomu prostori Suchasni biznesu, - 2011 ─ S. 33-36.

2. Goals SF Rozvitok buhgalterskogo obliku that audit vidpovidno to plan diy "Ukraine-ЄS" / SV Goals // Bulletin of Accountants and Auditors. - 2010. - № 15-16. - P. 10-20.

3. Muravsky V. Vidmova od Pervin dokumentuvannya yak chinnik integratsii povnistyu avtomatizovanoi Sistemi obliku .// Buhgalterskih oblik i audit. -2009. -№10. - S.32-45.

4. Programm informatizatsii spozhivchoi kooperatsii of Ukraine for 2011-2015 rr. : RESOLVED tretih zboriv For Ukoopspilki dvadtsyatogo sklikannya od 10.11.2010 p. URL: http://www.ukspro.com.ua

Рецензія/Peer review : 13.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 331.101.3

І.Р. ПОПАДИНЕЦЬ, А.О. УСТЕНКО
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто основні проблеми мотивації праці управлінських кадрів. Проведено соціологічне опитування керівників НГВУ «Долинанафтогаз» ВАТ «Укрнафта». За результатами анкетування надано рекомендації щодо необхідності оцінки та аналізу стану мотивації праці управлінського персоналу нафтогазових підприємств.

Ключові слова: управлінська праця, мотивація, моніторинг, ієрархія управління.

I.R. POPADYNETS, A.A. USTENKO
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

INVESTIGATION OF MOTIVATION OF ADMINISTRATIVE WORK ON OIL AND GAS ENTERPRISES

Abstract - This article considers importance and significance of administrative work on oil and gas enterprises, in particular – necessity of its motivation. Main problems of motivating the staff are regarded. Also we explain difference of motivation on different hierarchy levels. After questioning managers of different levels of management staff on Dolyna Oil and Gas Company and Joint Stock Company «Ukrnafta» and summing up the results of this monitoring we gave recommendations for necessary evaluation and analysis of the state of motivating the staff on oil and gas enterprises. Namely we underlined that with the promotion of the staff motivational needs of managers are changing, thus motivational mechanism must react properly and in time to the change of motivational needs of the workers. We pay attention that administrative work is a moving force in upgrading work on the enterprise, economic stability and the whole branch of economy.

Keywords: administrative work, motivating, hierarchy of management.

Постановка проблеми. Сьогодні все частіше в сучасній літературі акцентують увагу на значущості управлінської праці. Не є виключенням і питання мотиваційного механізму управлінської праці. Автори зазначають важливість виокремлення мотивації управлінської праці із загального мотиваційного механізму підприємства, але паралельно пропонують узагальнену систему мотивації. Вище зазначена проблема стосується і нафтогазових підприємств. Тому, важливо та доцільно провести соціологічне дослідження на одному з підприємств нафтогазового комплексу та з'ясувати ступінь вмотивованості праці управлінських кадрів, визначити зміну потреб управлінців в ієрархії управління, проаналізувати та вдосконалити діючу систему мотивації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням мотивації присвятили свої праці як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: К. Альдерфер, Ф. Герцберґ, А. Маслоу, В. Адамчук, В. Абрамов, Д. Богиня, В. Верховін, Б. Генкіна, В. Данюк, О. Грішнова, Д. Тарасенко, Г. Дмитренко, М. Доронана, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, Г. Куліков, О. Пушкар, Е. Уткін, Г. Чайка, Л. Скібітська та ін. [1].

Зокрема, М. Дороніна у своїй монографії відзначає важливість адаптивного мотиваційного механізму при антикризовому управлінні [3]. Г. Чайка відзначає, що мотивація управлінської праці необхідна для високопродуктивної праці суб'єктів спільної діяльності [6]. Л. Скібітська пропонує заходи щодо забезпечення власної мотивації до життя та роботи [5].

Проте, як побудувати гнучку і просту у виконанні систему мотивації управлінської праці, і, головне, яким чином мотиваційні потреби будуть задовольнятися на різних рівнях ієрархії – ці питання залишаються відкритим.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика нафтогазових підприємств показує, що мотиваційний механізм управлінського і виконавського персоналу є утотожненим. Дана система не є ефективною. Адже, управлінські кадри потребують індивідуальних мотиваційних інструментів, які будуть задовольняти їхні потреби на різних рівнях ієрархії. Тому, важливо дослідити мотиваційні потреби управлінських кадрів на різних ієрархічних рівнях, що дасть можливість побудувати гнучку, адаптивну систему мотивації управлінської праці.

Формування цілей статті (постановка завдання): аналіз, інтерпретація та узагальнення результатів опитування управлінського персоналу НГВУ «Долинанафтогаз» ВАТ «Укрнафта», проведеного з метою покращення мотиваційного механізму підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управлінський персонал є активом підприємства, людським капіталом, який передбачає менше контролю над собою та очікує своєчасну і гідну економічну, психологічну та кар'єрну винагороду за високопродуктивну й високоякісну працю. В наш час саме мотивація і стимулювання до праці, можливість реалізуватися як особистість і як фахівець здатні втримати талановитих і перспективних управлінських працівників на нафтогазових підприємствах в конкурентних умовах.

Під час аналізу мотивації праці управлінського персоналу виникає велика кількість нез'ясованих та суперечливих аспектів, які призводять до певної невизначеності. Розглянемо основні проблеми мотивації управлінських кадрів, а саме: невідповідність професійного рівня управлінського персоналу вимогам, неефективна система мотивації персоналу, проблеми у галузі навчання, корпоративної культури, досягненні результатів, можливості застосування творчого підходу в ході діяльності, займана посада тощо. [2]

Діагностику мотиваційних характеристик управлінської праці та отримання об'єктивної інформації

про їхній стан можна провести за допомогою анонімного анкетування.

Основною метою управлінського аналізу і діагностики будь-якого суб'єкти ринкового господарювання є виявлення причин незадовільних результатів його функціонування, втрати ринкових позицій, неефективного використання ресурсів, падіння якості людських (в т.ч. управлінських) ресурсів, продукції і послуг, корпоративної культури, управлінської та виконавської дисципліни, розвитку кризових ситуацій. Інформація отримана в результаті проведеної діагностики, узагальнення та інтерпретації її результатів, повинна слугувати основою вироблення, прийняття і реалізації керівництвом суб'єкта господарювання (об'єкта дослідження) цілого комплексу управлінських рішень (у вигляді стратегії, програми, плану, переліку заходів тощо), спрямованих на:

- ліквідацію наслідків дії діагностованих чинників;
- нівелювання можливостей впливу цих чинників у майбутніх періодах часу;
- повну ліквідацію причин виникнення розвитку і впливу діагностованих чинників;
- розробку системи заходів, попереджуючих появу подібних причин і навіть можливостей їх майбутніх впливів та зумовлених цим негативних наслідків. [4]

Для отримання об'єктивної інформації про стан мотивації управлінської праці за ініціативою інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, підтриманою відповідним листом керівництва університету, керівник НГВУ «Долинанафтогаз» ВАТ «Укрнафта» дав згоду на проведення анонімного анкетування управлінських кадрів.

Опитування управлінського персоналу вище зазначеного підприємства проводилося шляхом заповнення респондентами (керівниками різних рівнів ієрархії) спеціальної анкети, розробленої авторами.

Розроблена анкета нараховувала 20 питань, кожне з яких містить кілька варіантів можливих відповідей. Із 100 надісланих у зазначену організацію анкет добровільно і анонімно були заповнені 73.

Проаналізувавши отримані дані, ми демонструємо наступні результати.

1. У відсотковому співвідношенні вертикаль управління представлена наступним чином: TOP рівень складає 16% управлінських кадрів, MIDDLE – 37% та відповідно LOWER – 47%. Дана структуризація є ефективною тому, що підприємство носить виробничий характер і саме основна частина управлінських кадрів складають головні інженери.

2. Щодо гендерної політики, то результати показали, що чоловіки складають 95,6% управлінських кадрів, а жінки – 4,4%.

3. Аналіз стажу роботи показав, що працівники, які займають керівні посади, мають від 13 до 43 років стажу роботи. Середній стаж роботи на підприємстві становить 22, 3 роки.

4. Під час аналізу освіти управлінських кадрів 100 % респондентів відповіли, що вони отримали вищу освіту. Хоча жоден з них немає наукового ступеня.

5. Системою мотивації не задоволені 71,43 % респондентів, задоволені – 14,28% та не змогли відповісти 14,29%. Основні демотиватори: не в повній мірі враховується індивідуальний вклад кожного у вирішення загальних питань, психологічний тиск, відсутність неупередженого ставлення та критеріїв оцінки виконаної роботи (рис. 1).

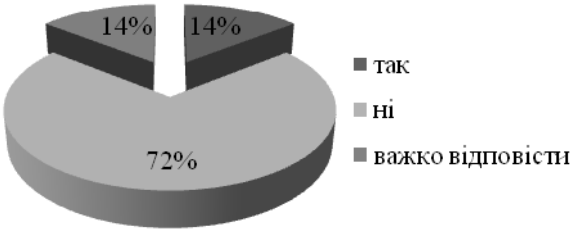


Рис. 1. Задоволеність системою мотивації

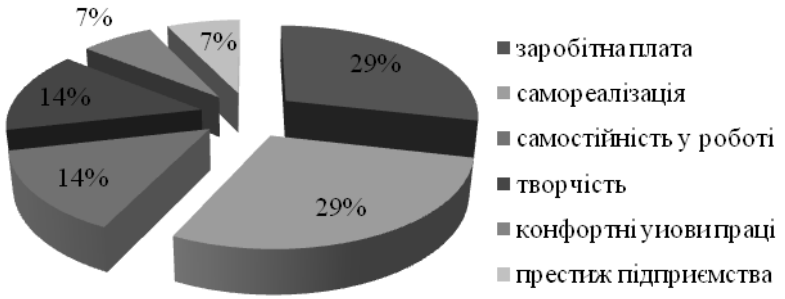


Рис. 2. Найбільші мотиватори мотивації управлінської праці

6. Найбільшими мотиваторами є заробітна плата та самореалізація (по 28, 57%), самостійність у роботі та творчість (по 14,29%), комфортні умови праці та престиж підприємства (по 7, 14%) (рис. 2).

7. Стосовно факторів, що впливають на мотивацію управлінської праці, то найбільш вагомими є організаційні (60%), матеріальні (30%) та моральні (10%).

8. Серед факторів, що сприяють мотиваційному клімату, керівники нафтогазового підприємства виділили: особисті якості керівників (50%), професійно-кваліфікаційний рівень (33,33%) та складність робіт (16,67%).

9. На якість роботи, в перше чергу, впливають кваліфікація та освіта (57,14%), стаж роботи (28,57%) та фактор винахідництва і раціоналізаторства (14,29%).

10. Управлінський персонал нафтогазового підприємства відзначив, що першочергово необхідно мотивувати наступні якості: працездатність (55,55%), компетентність (44,45%).

11. Керівники відзначили, що стимулювати, перш за все, треба за відповідальність за виконану роботу (51, 1%), самостійність при виконанні робіт (17,82%), змістовність праці (16,67%), інноваційність та творчість (14,41%) (рис. 3).

Серед факторів, що імпонують у роботі керівникам, спостерігається наступна тенденція: досягнення

успіху (33,33%), можливість приймати управлінські рішення і контроль за станом процесу (22,22%), та просування по службі і спілкування в процесі роботи (11,11%).

12. На запитання «Як ви оцінюєте свій щомісячний дохід?» працівники апарату управління відповіли наступним чином: вистачає, можу щомісяця відкладати гроші (66,67%), грошей ледь вистачає (16,67%), абсолютно не вистачає (16, 68%).

13. На запитання «Чи хотіли ви змінити місце роботи?» працівники відповіли ні (83,33%), так (16,67%).

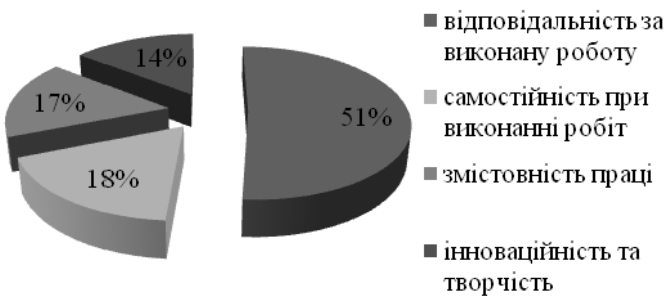


Рис. 3. Стимули, які необхідно мотивувати першочергово
Джерело: власні дослідження

Отже, мотиваційний клімат на нафтогазовому підприємстві НГВУ «Долинанафтогаз» ВАТ «Укрнафта» насить сприятливий характер. Незважаючи на те, що системою мотивації не задоволені 71,43% респондентів ми спостерігаємо, що 88,33% керівників не бажають змінювати місце роботи та 66,67% опитаних задоволені заробітною платою і щомісяця можуть відкладати заощадження.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Мотивація праці управлінського персоналу є органічною складовою забезпечення стійкого функціонування підприємства. Сприяти впровадженню мотиваційного механізму діяльності управлінських працівників на підприємстві можна, зокрема, через:

- проведення внутрішньої діагностики ефективності діяльності персоналу;
- розробки мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві;
- підвищення якості управлінської праці (професіоналізм, чесність, працьовитість);
- перепідготовку, підвищення кваліфікації управлінського персоналу тощо.

Отже, мотивація управлінської праці є рушійною силою в підвищенні продуктивності праці на нафтогазових підприємствах, економічної стабільності підприємства та галузі загалом.

Література

1. Вибір мотиваційних факторно-критеріальних характеристик ефективності управління персоналом [Електронний ресурс] / О.А. Харун. – Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/5_mekhanizm_efektivnogo_upravlinnja_personalom_pidpriemstv_za_umov_suchasnogo_rozvitku_rinku_praci/6-1-0-68

2. Вплив мотивації праці управлінського персоналу на ефективність діяльності [Електронний ресурс] / О.О. Ігнатенко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/6_56683.doc.htm

3. Механізм мотивації управлінського персоналу : [монографія] / М. С. Дороніна, Л.О. Сасіна, В.М. Лугова, Г.М. Надьон. – Харків : Вид-во АдвА™, 2010. – 240 с.

4. Кісь С.Я. Про доцільність виконання масштабної діагностики і оцінки стану персоналу організаційних утворень нафтогазового комплексу України / С.Я. Кісь, Д.В. Тимошенко, В.П. Петренко // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2009. – № 1(19). – С. 43–47.

5. Скібіцький О. М. Управління людським потенціалом: персонал, психологія, мотивація, відповідальність : [монографія] / О. М. Скібіцький. – Київ : Вид-во ТОВ «Три-К», 2013. – 582 с.

6. Чайка Г.Л. Праця менеджера в системі управління : навч. посіб. / Г.Л. Чайка. – К. : Знання, 2011. – 469 с.

References

1. Vybir motyvatsiinykh faktorno-kryterialnykh kharakterystyk efektyvnosti upravlinnia personalom: [Elektronnyi resurs]/ O.A. Kharun// Rezhym dostupu - http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/5_mekhanizm_efektivnogo_upravlinnja_personalom_pidpriemstv_za_umov_suchasnogo_rozvitku_rinku_praci/6-1-0-68

2. Vplyv motyvatsii pratsi upravlinskoho personalu na efektyvnist diialnosti: [Elektronnyi resurs] / O.O. Ihnatenko //Rezhym dostupu - http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/6_56683.doc.htm

3. Doronina M. S. Mekhanizm motyvatsii upravlinskoho personalu: [monohrafiia] [Tekst]/ M. S. Doronina, L.O. Sasina, V.M. Luhova, H.M. Nadon. – Kharkiv– Vyd-vo AdvAtm , 2010. – S. 240.

4. Kis S.Ya. Pro dotsilnist vykonannia masshtabnoi diahnostyky i otsinky stanu personalu orhanizatsiinykh utvoren naftohazovoho kompleksu Ukrainy// S.Ya. Kis, D.V. Tymoshenko, V.P. Petrenko//Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu-2009.- 1(19) - S. 43-47.

5. Skibitskyi O. M. Upravlinnia liudskym potentsialom: personal, psykholohiia, motyvatsiia, vidpovidalnist: [monohrafiia] [Tekst] / O. M. Skibitskyi. – Kyiv – Vyd-vo TOV «Try-K», 2013. – S. 582.

6. Chaika H.L. Pratsia menedzhera v systemi upravlinnia: navch. posib. / H.L. Chaika - K. : Znannia, 2011. – S. 469.

Рецензія/Peer review : 7.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 338.488:640.43 (477)

Н.В. ПРИЛЕПА, Г.О. СОКОЛЮК
Хмельницький національний університет

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджено сутність інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу. Доведено, що найважливішими інноваційними технологіями є інформаційно-комп'ютерні технології, які дозволяють значно спростити та оптимізувати низку специфічних для цього бізнесу процесів. Проаналізовано переваги від застосування інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу.

Ключові слова: інноваційні технології, ресторанний бізнес, інформаційно-комп'ютерні технології.

N.V. PRILEPA, G.O. SOKOLIUK
Khmelnytskyi National University

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE RESTAURANT BUSINESS

This article explores the essence of innovative technologies in the restaurant business. It is proved that the most important innovative technologies are information and computer technologies to greatly simplify and streamline a number of specific business processes. However, their proliferation interfere with, firstly, unsaturation demand for restaurants and entertainment, and secondly, low technological culture population. This is hampering the development of innovative processes. We consider that a major IT innovation for the restaurant business is the implementation of complex web- and telecommunications solutions for interactions with consumers. The advantages of applying innovative technologies in the restaurant business.

Keywords: innovative technology, restaurants, information and computer technology.

Постановка проблеми. З кожним роком на території України з'являється все більше закладів ресторанного господарства. Це викликано, насамперед, зростаючою потребою людей в харчуванні та проведенні дозвілля. Незважаючи на нестабільний економічний стан наших співвітчизників, заклади харчування користуються неабияким попитом серед місць дозвілля, засобів організації різноманітних заходів. Гнучка політика ресторанних підприємств дозволяє задовольнити бажання усіх людей. Але на тлі конкуренції, яка виникає в ресторанному бізнесі, все частіше постає питання відходу від традиційних методів обслуговування, кухні, розважальних заходів та очікуваного контингенту споживачів. Тому підприємства ресторанного бізнесу вимушені впроваджувати найновітніші інноваційні технології, методи та методики як на рівні управління закладом, так і на рівні обслуговування.

В даний час ресторанний бізнес є одним з найперспективніших в Україні. Як жодна інша область, цей напрямок діяльності вимагає серйозного осмислення світового досвіду і пильної уваги до перспектив його використання на українському ринку. У зв'язку з цим, надзвичайно важливим стає визначення ролі і значення даного виду бізнесу в сучасній економіці, визначення динаміки його розвитку в нашій країні, порівняння тенденцій становлення цього бізнесу в областях України з метою внесення корисного в специфіку розвитку інноваційних технологій на ринку ресторанних послуг.

На жаль, у ресторанному бізнесі відчуваються проблеми, які впливають не тільки на поліпшення якості життя людей (задоволення потреби в якісній (екологічний аспект), красиво і смачно приготовленої їжі (естетичну насолоду), але і на грамотно вибудувані стосунки з клієнтами, грамотну маркетингову політику і PR-стратегію, а також облік необхідності комерціалізації інноваційних розробок (отримання патентів, реєстрація фірмових знаків).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом окремі аспекти інноваційного розвитку сфери ресторанного господарства та оцінювання ефективності інноваційної політики підприємств цього виду діяльності висвітлювалися у працях Г. П'ятницької [6], О. Григоренко, О. Борисової [1]. Проте комплексне дослідження інноваційних змін, що впливають на результати управління підприємствами ресторанного господарства, до цього часу не проводилось. Тому, враховуючи обмеженість наукових та практичних розробок з цього питання, виникла нагальна потреба у дослідженні інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу. Це і визначило мету цього дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження інноваційних технологій в ресторанному бізнесі, а також визначити переваги від впровадження інновацій у закладах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу досліджень. Досвід економічного і соціального розвитку суспільства підтверджує, що сталий розвиток усіх сфер, у тому числі, і ресторанного господарства може бути забезпечений виключно завдяки інноваційним технологіям на макро-, мезо- та мікрорівнях, оскільки вони сприяють модернізації та структурній перебудові економіки. Тому, проблеми інноваційних технологій є досить актуальними.

Найважливішими інноваційними технологіями є інформаційно-комп'ютерні технології, розроблені для підприємств ресторанного господарства, які дозволяють значно спростити та оптимізувати низку специфічних для цього бізнесу процесів. Проте їх розповсюдження заважають, по-перше, ненасиченість попиту на послуги ресторанного господарства і дозвілля, по-друге, низька технологічна культура населення. Це все заважає розвитку інноваційних процесів.

Зручність автоматизації та інформатизації процесів на підприємстві ресторанного господарства

очевидно не тільки з точки зору «ведення справ», а й з позицій споживачів, оскільки ІС дозволяють більш оперативно працювати з розрахунками споживачів, черговістю обслуговування, забезпеченістю пропонованого меню усіма необхідними інгредієнтами тощо.

Також однією з основних ІТ-інновацій для ресторанного бізнесу є впровадження комплексу web- і телекомунікаційних рішень для взаємодій зі споживачами. В результаті все частіше з'являються послуги доставки додому замовлень, зроблених за телефоном та через Інтернет. Наприклад, оригінальна ідея з'явилася в ресторанному бізнесі Великобританії. У Лондоні відкрився концептуальний ресторан далекосхідної кухні «Inamo», де немає традиційного надрукованого меню [5]. При цьому споживачі, не встаючи з місця, замовляють страви, спостерігають за їх приготуванням, вибирають оформлення свого столика, дізнаються новини і розважаються; виконують замовлення офіціанти. Такі дії пояснюються тим, що столики в ресторані високотехнологічні. Поверхня столу є сенсорним монітором з ілюстрованим меню, яке і дозволяє робити замовлення, спостерігати за роботою кухарів, вибирати картинку на столі і музику. Якщо обслуговування в ресторані підходить до кінця, «столик» допоможе викликати таксі. Незважаючи на креативну систему замовлення, інтер'єри закладу досить консервативні. Очевидно, це зроблено для того, щоб залучити в ресторан не тільки молодь, яка обожнює технологічні нововведення, але і заможних споживачів.

Більше багатообіцяючим напрямком використання web- і телекомунікаційних технологій є технології з нарощування потоку споживачів ресторанів і непрямої реклами ресторанних закладів. В даному випадку пробки на дорогах можуть бути звернені на користь підприємствам ресторанного господарства шляхом використання RFID-технологій [5]. В Україні ці системи ще не дуже розповсюджені, але за кордоном вони знайшли широке використання. Суть технології – в розміщенні поблизу ресторанів RFID-міток, які можуть прочитуватися спеціальними портативними пристроями за допомогою Wi-Fi, Bluetooth або мобільного зв'язку. Відбувається зв'язок з сервером, на якому зберігається найрізноманітніша інформація про даний ресторан. Відповідна інформація далі може бути передана на спеціальний портативний пристрій, що є у власника. Таким чином, власник даного КПК, наприклад, заблукавши або стоячи в пробці, отримує можливість переглянути меню зареєстрованого пристроєм, розташованого поблизу ресторану, дізнатися про наявність вільних місць, систему знижок і бонусів і т.д.

Подібні технології дозволяють також економити ресторану на рекламі – дійсно, потреба в рекламних щитах відпадає, якщо ресторан автоматично детектується мобільним телефоном або КПК, коли його власник проїжджає мимо на автомобілі [5].

Однак не слід звужувати технологічні перетворення в сфері послуг до нововведень лише інформаційних та автоматизованих технологій. Так, на ресторанний бізнес значно впливають досягнення з таких типів технологій: енергетичних, процесів, конструкційних матеріалів, дизайну, біо-, інформаційних, обслуговуючих, управлінських, продаж, обладнання, в продуктах харчування.

Цікава інновація впроваджується в США. Там відкривається мережа ресторанів здорового швидкого харчування під такою назвою «Жуй, граючи». Вона абсолютно інноваційна. Адже там можна їсти і насолоджуватися проведенням часу в соціальних мережах. Або грати в комп'ютерні ігри з іншими відвідувачами. Фахівці підрахували, що ресторан економить 8–12% прибутку. Адже не витрачає гроші на маркетинг. За підприємство рекламу роблять його клієнти. Тому, як відмітив власник ресторану Майкл Шуман: «Ми можемо витратити зекономлені кошти на те, щоб покласти в наш продукт найкращі інгредієнти» [1].

Ще одна причина чому інноваційні ресторани такі популярні – їжа там швидка, але при цьому корисна. У меню більше двохсот найменувань різноманітних сандвічів з натуральних продуктів без генетично модифікованих організмів і з мінімальним вмістом жиру. Особливо успішні геймери можуть там виграти смачні безкоштовні додатки до свого замовлення, якщо будуть грати з професіоналами ресторану.

Необхідно зазначити, що і в місті Хмельницькому заклади ресторанного господарства дуже стрімко розвиваються і також широко впроваджують сучасні Інтернет-технології. Наприклад, ресторани «Шотландія», «Ле Каприз», «Абажур», «Арєна», готельно-ресторанний комплекс «Колізей», розробили сайти, які мають таку інформацію:

1. Візитна картка. Сайт являє собою простий спосіб представлення бізнесу, містить ключову інформацію про ресторан, його місцезнаходження і основні напрями діяльності.

2. Web-вітрина. Містить довідкову інформацію, спеціальні пропозиції (опис меню, інтер'єру, кухні і т.д.), прайс-аркуші і «гарячі» новини.

3. Система «on-line». Орієнтована на споживачів, та надає можливість on-line бронювання, on-line замовлень наведених в меню страв та багато інших функцій, що максимально спрощують процес реалізації продукції за допомогою Інтернету.

Отже, Інтернет-технології надають закладам ресторанного господарства таких переваг: залучити нових споживачів, розширити ринок збуту, знайти кращих постачальників сировини та товарів тощо.

У таблиці 1 зображено переваги від застосування інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу.

Таким чином, розуміння суті інноваційних технологій дає змогу підприємствам ресторанного господарства більш ефективно здійснювати свою діяльність, підвищувати результативність функціонування підприємства та конкурентоспроможність на ринку.

Таблиця 1

Переваги від застосування інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу [4]

Інновації	Майбутні зміни ресторанного бізнесу		
	Очікувані позитивні зміни	Галузеві обмеження і ризики	Можливі складності
Інформація внутрішніх сервісів Автоматизація системи розрахунків зі споживачами Автоматизація системи постачання сировиною та матеріалами Впровадження інтегрованих систем	Підвищення гнучкості і оперативності в роботі зі споживачами, можливість індивідуалізації обслуговування без збільшення трансакційних витрат. Збільшення можливостей із залучення споживачів, розширення реклами. Збільшення можливостей співпраці з провідними банками, спільні програми з підвищення лояльності споживачів (знижки, бонуси, спеціальні пропозиції і т.д.), формування постійної клієнтської бази. Підвищення якості, оперативності і гнучкості постачання, рішення проблеми псування сировини, можливості підтримки ексклюзивного меню. Зміцнення і підвищення ефективності діяльності за рахунок інтеграції в суміжний бізнес (ресторан при готелі, фірмі тощо)	Збільшення клієнтської бази (створення on-line, web-сервісів) призводить до супутнього зростання трансакційних витрат з обслуговування віддалених споживачів (проблема доставки) Недостатньо висока технологічна і споживча культура населення Ненасиченість попиту на послуги підприємств ресторанного господарства і дозвілля	Інновації, які впроваджуються можуть виявитися надлишковими витратами через випередження існуючої технологічної культури населення, культури споживання і дозвілля Збільшення центрів витрат без супутнього зростання центрів прибутку, випереджаюче зростання витрат на обслуговування «віддаленої» клієнтської бази

Висновки. На нашу думку, у зв'язку з тим, що через збільшення попиту споживачів на заклади громадського харчування з кожним роком відкривається все більше підприємств ресторанного бізнесу, новим власникам потрібно розробляти і продумувати свою діяльність таким чином, щоб утримувати конкуренцію з поміж інших аналогічних закладів. На сьогоднішній день таке нововведення, як заклади з кухнями різних національностей та цікавий інтер'єр, є не досить актуальним. Тому власникам потрібно розробляти і впроваджувати в реалізацію різні інноваційні методи та технології, які б покращували відвідування та залучали все більшу кількість потенційних споживачів до свого закладу.

Література

1. Борисова О. В. Показники ефективності інноваційної політики підприємств ресторанного господарства / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : [зб. наук. праць]. – Харків : ХДУХТ, 2009. – С. 72–77.

2. Давидова О. Ю. Інформаційно-комп'ютерні інновації в ресторанному бізнесі / О.Ю. Давидова, Н.В. Полстяна // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 106. – С. 403–408.

3. Касенін В. О. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні / В. О. Касенін, Т. В. Ткаченко. – К. : Економіка України, 2011. – С. 41–46.

4. Литвиненко Т.К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу / Т.К. Литвиненко. – К., 2011. – 215 с.

5. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства : підручник / Мазаракі А.А., Благополучна Н.П., Гайовий І.І., Григоренко О.М., Литвиненко Т.Є. – К. : КНТЕУ, 2005. – 631 с.

6. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 5–11.

References

1. Borisova O. V. Performance Indicators Innovation Policy enterprises restaurants / AV Borisov // economic strategy and prospects of the development of trade and services: [Coll. sciences. works]. - Kharkiv: HDUHT, 2009 - P. 72-77.

2. David O., Polstyana N. Information and computer innovations in the restaurant business / O. Davydova, N. Polstyana // municipal economy of cities. - 2012. -№106. - S. 403-408.

3. Kasenin V. A., Tkachenko T. V. Problems of restaurants in Ukraine. - K .: Economy of Ukraine, 2011 - p 41-46

4. Litvinenko T. K. Latest technology service in the restaurant business. - K .: 2011 - 215s.

5. Mazaraki A. A. Organization of services in restaurants and catering enterprises: Tutorial Text / Mazaraki A. A.- K.: KNTEU, 2005 - 631s.

6. Pyatnitska G. Modern problems of innovative development of restaurants Ukraine / Pyatnitska G., A. Grigorenko // Herald KNTEU. - 2009. - №1. - S.5-11.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 331.101.3

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, І.В. ХОМ'ЯК
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглядається проблема підвищення конкурентоспроможності персоналу на промислових підприємствах і обґрунтовується необхідність реформування державної політики у сферах людського розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок праці, людський потенціал, трудові ресурси, персонал.

O.V. PROSKUROVYCH, I.V. HOMYAK
Khmelnytsky National University

FORMING THE EFFECTIVE MECHANISM OF INCREASING COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Abstract – The problem of increasing the competitiveness of staff in industrial enterprises is considered, mandatory policy reform in the areas of human development is justified in the paper. The objective of this article is seen in the formation of theoretical positions competitiveness of staff and the development of practical recommendations for its evaluation. The purpose of this article is to identify opportunities and mechanisms in improving the competitiveness of personnel that is based on conservation and development of human potential at companies.

Competition as an integral part of the market economy is characterized not only in production and services, but also works. To improve the competitiveness of staff of enterprises is necessary for Ukraine to increase access to education and its quality, the level of coverage by population the education, especially higher education in various forms of production and beyond. Competitiveness characterizes the qualitative aspect of labour potential employee, and therefore the level of competitiveness of labour depends on the specifics of behaviour, degree of personal labour potential. In a market economy, the rise of competitive personnel in Ukraine can be expected only in the case of positive changes in the implementation of human development goals, overcome the inter-regional differentiation.

Keywords: competitiveness, labour market, human capital, human resources, staff.

Вступ. Конкуренція як невід'ємний елемент ринкової економіки, притаманна не тільки сфері виробництва та послуг, але й сфері праці. Підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу в соціально-економічних системах досягається шляхом формування та використання ефективних механізмів координації його становлення й розвитку на макро-, мезо- і локальному рівнях державного регулювання. Конкурентоспроможність людського потенціалу вимірюється здатністю до відтворення економічних, соціальних, екологічних благ, якості існування соціуму і досягається завдяки продуктивній діяльності у різних економічних сферах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як Бандур С.І., Близнюк В.В., Богиня Д.П., Дмитренко Г.А., Долішній М.І., Колот А.М., Кравченко І.С., Лісогор Л.С., Макарова О.В., Новіков В.М., Петрова І.Л., Пирожков С.І., Семикіна М.В та інші. Проте аналіз опублікованих праць засвідчує, що методи підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств все ще залишаються недостатньо вивченими. Існує потреба у вивченні пріоритетних важелів вдосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності персоналу.

Метою статті є визначення можливостей та механізмів підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея підвищення конкурентоспроможності персоналу промислового підприємства не може бути реалізована у повному обсязі лише завдяки проведенню певних заходів або залученню тих чи інших стимулів на рівні підприємства. Вона повинна обов'язково передбачати низку заходів на рівні регіону, країни. Йдеться про обов'язковість реформування політики держави у сфері відтворення населення, освіти і професійної підготовки, зайнятості і доходів населення, охорони здоров'я, соціального захисту, належного фінансування людського розвитку на рівні регіонів [1].

Врахування пріоритетів людського розвитку, зокрема, означає [4]:

- у сфері освітньої політики – зростання ролі держави у забезпеченні обов'язковості і безплатності повної середньої освіти, розширенні можливостей доступу до вищої освіти, запровадженні державних стандартів базової і повної середньої та вищої освіти, збільшенні обсягів та диверсифікації джерел фінансування освіти, розвитку співробітництва підприємств, наукових установ та закладів освіти у питаннях організації безперервного навчання дорослих, забезпечення конкурентоспроможності випускників на ринку праці;
- у сфері зайнятості і доходів – підвищення ролі державних органів управління на макро- та мезоекономічному рівнях в питаннях створення нових високопродуктивних робочих місць, забезпечення повної продуктивної зайнятості на принципах тендерної рівності у праці, підвищення стандартів оплати праці, поліпшення її умов для гармонійного поєднання трудової діяльності з безперервним освітньо-професійним розвитком протягом трудового життя;
- у сфері охорони здоров'я – реформування державної системи охорони здоров'я, впровадження медичного страхування; запобігання передчасній смертності працездатних осіб, подовження середньої

тривалості життя, утвердження здорового способу життя, профілактика захворювань, зниження травматизму, в т.ч. виробничого;

- у сфері соціального захисту – посилення державного впливу на забезпечення соціальної захищеності працюючих, системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, запровадження єдиного соціального внеску, накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та обов'язкової пенсійної професійної системи.

Але зростанню конкурентоспроможності кадрів вітчизняних підприємств протидіє гостра демографічна криза, руйнація соціально-економічного механізму збереження єдності якості й кількості відтворення населення, скорочення попиту на робочу силу на ринку праці, зокрема висококваліфіковану, деформації в оплаті праці і доходах. Це веде до недостатнього використання робочої сили, неефективного та нераціонального використання трудового потенціалу персоналу підприємств загалом, гальмуючи засвоєння інноваційної моделі розвитку. Таким чином зменшується рівень зайнятості та збільшується рівень безробіття.

Виходом з такої ситуації має бути формування механізму підвищення конкурентоспроможності персоналу. Такий механізм має базуватись на збереженні й розвитку людського потенціалу, а саме: забезпеченні ефективної зайнятості; зростанні оплати праці і доходів; підвищенні рівня соціальної безпеки і соціальної захищеності працівників; залученні інвестицій у безперервне професійне навчання на виробництві; заохочуванні високої мотивації до праці, творчої реалізації працівників; прагненні до набуття конкурентних переваг у праці та освітньо-професійному розвитку [6].

Для підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств необхідно, щоб в Україні зросла доступність освіти, її якість, рівень охоплення населення освітою, особливо вищою, різноманітними формами навчання на виробництві та за його межами. Йдеться передусім про капіталовкладення в освітньо-кваліфікаційний розвиток людини. Кардинального перегляду потребує політика соціального інвестування за рахунок залучення державних та позадержавних (приватних) коштів. Поряд з цим, не меншої уваги потребує створення сприятливих умов трудової діяльності на виробництві для повної реалізації трудового потенціалу персоналу і професійної кар'єри. Оцінюючи роль і тісний зв'язок чинників людського розвитку і конкурентоспроможності робочої сили, необхідно відзначити, що набуття конкурентних переваг у значній мірі визначаються станом ринку праці, а також регіоном, місцевістю, де відбувається трудова діяльність працівника.

Вагомими чинниками економічного зростання і зміцнення конкурентних позицій промислових підприємств та їх персоналу є підвищення інвестиційної активності та впровадження науково-технологічних інновацій, що сприятиме створенню нових робочих місць, ефективному залученню знань, досвіду, інтелектуальних здібностей висококваліфікованих кадрів, впровадженню політики упередження масових звільнень на регіональних ринках праці, забезпеченню своєчасного перенавчання і підготовки необхідних фахівців на підприємствах. При цьому ключове значення має стимулювання трудової й інноваційної активності та професійного зростання працівників.

Конкурентоспроможність характеризує якісну сторону трудового потенціалу працівника, отже, від рівня конкурентоспроможності залежить специфіка трудової поведінки, ступінь розвитку особистого трудового потенціалу. Так, конкурентоспроможність працівника – це відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше порівняно з іншими кандидатами задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих рис [2].

На конкурентоспроможність працівника на зовнішньому ринку праці впливають різноманітні фактори, які безпосередню зв'язані з наступними характеристиками ринку праці:

- пропозицією на ринку праці – з кількістю кандидатів на посаду, їх професійно-особистісними якостями й умовами пропозиції;
- попитом на ринку праці – з кількістю необхідних працівників на посаду з необхідними професійно-особистісними якостями, а також з умовами наймання;
- оцінками й розв'язками роботодавця – з оцінними технологіями, використовуваними роботодавцем при доборі, відборі й прийманні на роботу [3].

Таким чином, під конкурентоспроможністю персоналу будемо розуміти вміння кожного працівника підприємства, як окремо, так і разом, своєчасно реагувати на зовнішньоекономічні зміни середовища, швидко адаптуватися до них та створювати вироби, які відповідають всім вимогам споживача з найменшими витратами всіх видів ресурсів.

Основні чинники підвищення конкурентоспроможності персоналу наведено на рисунку 1.

Саме тому, кожна організація повинна бути зацікавленою у навчанні та розвитку свого персоналу та раціональному використанню їх компетенцій, щоб досягнути поставленої мети, зберегти конкурентні переваги та здобути лідируючі позиції на зовнішньому ринку [7].

Для цього необхідно не тільки найбільш повно використовувати працю своїх робітників, але й розвивати корпоративну культури та корпоративний дух, щоб, у свою чергу, працівники були зацікавлені в підвищенні організаційної конкурентоспроможності в тій мірі, в якій вони знаходять у ній можливість для підвищення своєї індивідуальної конкурентоспроможності. Людина може виявити свої здібності, успішно їх розвинути у процесі навчання, а потім і реалізувати їх під час трудової діяльності лише в тому випадку, коли вона зацікавлена у роботі, усвідомлює та приймає до виконання цілі компанії.

Рис. 1. Шляхи підвищення конкурентоспроможності персоналу

Оцінку конкурентоспроможності персоналу варто здійснювати, виходячи з його конкурентних переваг, що бувають зовнішніми стосовно персоналу і внутрішніми. Зовнішня конкурентна перевага персоналу визначається конкурентоздатністю організації, у якій працює конкретний робітник чи фахівець. Якщо в організації високий рівень конкурентоспроможності, то і персонал має гарні зовнішні умови для досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Внутрішні конкурентні переваги персоналу можуть бути спадкоємними та придбаними. Тільки винятково обдаровані люди в меншій мірі залежать від зовнішніх умов. Перелік якостей персоналу і їхню вагомість зазначимо у таблиці 1 [5].

Таблиця 1

Вагомість якостей персоналу

Якості персоналу (конкурентні переваги при позитивній оцінці)	Вагомість якостей
1. Спадкоємні конкурентні переваги (здібності, фізичні дані, темперамент).	0,17
2. Професійна компетентність (освіта, спеціальні знання, навички, уміння).	0,25
3. Здатність зберігати високу працездатність в екстремальних умовах.	0,19
4. Здатність виконувати своє завдання самостійно.	0,13
5. Комунікабельність.	0,05
6. Організованість і планування виконання доручених завдань.	0,11
7. Вік, здоров'я.	0,1
Разом	1,00

Оцінку конкурентоспроможності конкретної категорії персоналу здійснюють за формулою:

$$K_n = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{7} (\alpha_j \cdot \beta_{ij}) / 5n \to 1{,}0, \quad (1)$$

де K_n – рівень конкурентоспроможності конкретної категорії персоналу;

i – кількість експертів i = 1, 2 ... n;

j – кількість оцінюваних якостей персоналу (рівень кваліфікації, виробничий досвід, ділові й особистісні якості і т.д.) j = 1, 2 ... 7;

a_j – вагомість j-ї якості персоналу;

β_{ij} – оцінка і-м експертом j-ї якості персоналу за п'ятибальною системою;

5n – максимально можлива кількість балів, що може одержати оцінюваний індивідуум (5 балів * n експертів).

І встановлюються наступні умови оцінки експертами якості персоналу:

- ознака відсутня – 1 бал;
- виявляється дуже рідко – 2 бали;
- виявляється не сильно й не слабко – 3 бали;
- виявляється часто – 4 бали;
- виявляється систематично, стійко, наочно – 5 балів.

Для прикладу проведемо оцінку конкурентоспроможності фахівця І категорії, який має вищий рівень освіти та стаж роботи за фахом 6 років. Для цього використаємо оцінки експертної групи, які наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати оцінки якостей робітника

Експертна оцінка семи якостей менеджера по п'ятибальній системі	Номер експерта		
	1	2	3
1. Спадкоємні конкурентні переваги (здібності, фізичні дані, темперамент).	4	5	4
2. Професійна компетентність (освіта, спеціальні знання, навички, уміння).	5	4	5
3. Здатність зберігати високу працездатність в екстремальних умовах.	3	4	4
4. Здатність виконувати своє завдання самостійно.	4	5	4
5. Комунікабельність.	4	4	5
6. Організованість і планування виконання доручених завдань.	5	4	4
7. Вік, здоров'я.	5	5	5

Якщо підставити у формулу (1) результати експертної оцінки робітника з таблиці 2, одержимо:

$$Kn=[0,17\ (4+5+4)+0,25\ (5+4+5)+0,19\ (3+4+4)+0,13\ (4+5+4)+$$
$$+0,05\ (4+4+5)+0,11\ (5+4+4)+0,1\ (4+4+4)]\ /\ (5\cdot 3) = 12,77/15 = 0,85.$$

Отже, працівник має високий рівень конкурентоспроможності. Для її подальшого підвищення йому слід пройти навчання, як правильно планувати та організовувати виконання доручених завдань, відвідати курси «Стресостійкість» та «Підвищення рівня комунікабельності».

Зрозуміло, що ця методика є дуже складною та займає багато часу, окрім того, є дуже дорогою процедурою. Але та організація, яка цінує своїх працівників та прагне бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку, займати лідируючі позиції, не заощаджує на розвитку свого персоналу та усіма силами намагається підвищувати їх рівень конкурентоспроможності. При цьому, слід урахувати прагнення і бажання персоналу до підвищення свого рівня конкурентоспроможності та розвивати корпоративну культуру таким чином, щоб цілі організації і персоналу співпадали, та щоб не виникало бажання останніх перейти на інше місце роботи.

Отже, у забезпеченні конкурентоспроможності людських ресурсів зацікавлені як самі працівники, так і роботодавці. Проте проблема формування трудового потенціалу повинна знаходити підтримку і на державному рівні.

Базою економічного піднесення будь-якого підприємства має бути, передусім, збереження та розвиток його людського потенціалу. Саме завдячуючи цьому мають бути створені передумови щодо підвищення та регулювання конкурентоспроможності персоналу на рівні окремих підприємств за допомогою організаційно-правових, фінансово-економічних та соціальних важелів. Це дасть змогу більш ефективно використовувати людський капітал організацій в Україні, що, в кінцевому рахунку, відкриває нові можливості – формування й використання інноваційного потенціалу, який визначатиме долю підприємств і працівників в конкурентних умовах, їх конкурентні позиції на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Однак, економічна криза витіснила працівників з первинного ринку праці у вторинний, де суперництво стало більш гостріше. Важливою особливістю трудової мотивації українського ринку праці є те, що значна частина громадян, в першу чергу, бере до уваги такі фактори, як величина та регулярність виплати зарплати в поєднанні з соціальних пакетом. Конкуренція ведеться за робочі місця, що забезпечують стабільний заробіток, за роботу за спеціальністю на державних і на фінансово стійких приватних підприємствах.

Висновки. Забезпеченню конкурентоспроможності кадрів протидіють скорочення попиту на висококваліфіковану робочу силу, деформації в оплаті праці і доходах. Це обумовлює недовикористання робочої сили, неефективне та нераціональне використання трудового потенціалу персоналу підприємств, зокрема, його інноваційної складової. Піднесення конкурентоспроможності кадрів в Україні можна очікувати лише в разі позитивних змін в реалізації цілей людського розвитку, подоланні його міжрегіональної диференціації.

В умовах ринкової економіки потрібно дослідити шляхи, за допомогою яких можна було б продуктивно використовувати наявний в країні трудовий потенціал. Потрібно, щоб кожен громадянин України відчував, що держава піклується про нього, тому що він є складовою частиною її трудового потенціалу. Подальші наукові пошуки у цій сфері мають охоплювати питання аналізу та оцінки дії чинників, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності персоналу підприємств в Україні.

Література

1. Богиня Д.П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д.П. Богиня // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили : зб. наук. праць. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10–27.

2. Грішнова О.А Людський капітал / О.А. Грішнова. – К. : «Знання», 2004. – 214 с.

3. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу : навч. посіб. для студ. серед. і вищ. навч. закл. / В.М. Колпаков. – К. : МАУП, 2006. – 408 с.

4. Репетацька В.В. Формування трудового потенціалу як важливий елемент конкурентоспроможності людських ресурсів / В.В. Репетацька, Н.В. Козаченко // Вісник Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ – 2012. – № 2. – С. 29–32.

5. Сумін В.О. Конкурентоспроможність персоналу : метод. посіб. / В.О. Сумін, В.Л. Савченко. – Донецьк : Донецький обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, 2010. – 46 с.

6. Тархов П.В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу підприємства / П.В. Тархов, Ж. В. Деркач // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнарод. науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. (Суми, 24–26 квітня 2013 р.). – Суми : Сум ДУ, 2013. – Т.1. – С. 257–259.

7. Шаульська Л.В. Соціально-трудові відносини як чинник розвитку трудового потенціалу / Л.В. Шаульська // Актуальні проблеми економіки – 2005. – № 6. – С. 137–143.

References

1. Bohynia D.P. Metodolohichni zasady formuvannia motyvatsiinoho mekhanizmu konkurentospromozhnosti robochoi syly, Motyvatsiinyi mekhanizm formuvannia konkurentospromozhnosti robochoi syly : zb. nauk. prats. Kyiv, In-t ekonomiky NAN Ukrainy, 2002, pp. 10-27.

2. Hrishnova O.A Liudskyi kapital. Kyiv, «Znannia», 2004, 214 p.

3. Kolpakov V.M. Marketynh personalu: navch. posib. Dlia stud. sered. i vyshch. navch. zakl. Kyiv, MAUP, 2006, 408 p.

4. Repetatska V.V. Formuvannia trudovoho potentsialu yak vazhlyvyi element konkurentospromozhnosti liudskykh resursiv, Visnyk Vinnytskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu KNTEU, 2012, Part2, s. 29-32.

5. Sumin V.O. Konkurentospromozhnist personalu: – metod. posib. Donetsk: [Donetskyi oblasnyi tsentr perepidhotovky tp pidvyshchennia kvalifikatsii pratsivnykiv orhaniv derzhavnoi vlady, orhaniv mistsevoho samovriaduvannia, derzhavnykh pidpryiemstv, ustanov i orhanizatsii], 2010, 46 p.

6. Tarkhov P.V. Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti liudskoho kapitalu pidpryiemstva, Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnarod. naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoi pamiati prof. Balatskoho O.F., Sumy : Sum DU, 2013, Part1, pp. 257-259.

7. Shaulska L.V. Sotsialno-trudovi vidnosyny yak chynnyk rozvytku trudovoho potentsialu, Aktualn iproblemy ekonomiky, 2005, Part 6, pp. 137-143.

Рецензія/Peer review : 14.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 330.341.1

І.П. СИДОРЧУК
Хмельницький національний університет

ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проведено статистико-економічне оцінювання стану інноваційної діяльності в промисловості Хмельницької області загалом та машинобудівної галузі зокрема. Визначено основні фактори, що впливають на рівень їх інноваційного розвитку. Сформовано пріоритетні завдання для стимулювання подальшого інноваційного розвитку машинобудівного комплексу регіону в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: промисловість, машинобудування, інноваційний розвиток, фактори, інноваційний потенціал.

I.P. SYDORCHUK
Khmelnytskyi National University

EVALUATION OF DYNAMICS OF MAIN INDICATORS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND MACHINE-BUILDING INDUSTRY OF KHMELNYTSKYI REGION

The main of the article is to provide statistical and economic evaluation of the state of innovation in the industry of Khmelnitsky region in general and engineering industry in particular, determine the major factors of influencing the level of their innovation development. Engineering industry is producer of machinery and equipment for other branches of economy. That is why in terms of innovative development engineering enterprises ensure the transfer of all sectors of the economy to the use of the latest technologies. But innovative development of enterprises of mechanical engineering of Khmelnitsky region is at the primary stage and not systematic, due to insufficient state influence, including legislative, antitrust, patent and license, financial regulation. Also management of machine-building enterprise must use the administrative, economical and moral means of stimulation of innovation development.

Keywords: industry, machine-building, innovative development, factors, innovation potential.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить, що інноваційна діяльність є однією із ключових умов стабілізації та розвитку держави. Інноваційний розвиток промислових підприємств регіонів України відіграє важливу роль в реалізації державної інноваційної стратегії. Подальшому розвитку інноваційної діяльності на Хмельниччині має сприяти діюча в області «Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Хмельницької області на 2012–2015 рр.» [1], яку розроблено відповідно до вимог Законів України «Про інноваційну діяльність» і «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Стратегічним напрямком розвитку регіону є активне впровадження інноваційних процесів на промислових підприємствах, вироблення інноваційної продукції з метою успішної її реалізації, що сприятиме покращенню фінансового стану регіону та підвищенню конкурентоспроможності економіки країни в цілому.

Традиційно одним із пріоритетних видів промислової діяльності Хмельниччини є машинобудування. Саме ця галузь є продуцентом машин та устаткування для інших галузей економіки, і саме тому важливе значення машинобудування має в умовах орієнтації на інноваційний тип розвитку, оскільки забезпечує перехід всіх галузей народного господарства до використання новітніх технологій виробництва. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває необхідність проведення оцінювання сучасного стану та перспектив інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам інноваційного розвитку промислових підприємств присвячено праці таких вітчизняних вчених, як Андрушкевич З.М., Войнаренко М.П., Гродовський О.В., Гринчук В.М., Кравчук В.В., Троян О.В. та інші. Однак, зважаючи на те, що в сьогоднішніх умовах господарювання на інноваційний розвиток промисловості діє значна кількість факторів, що значно підсилюються фінансово-економічною кризою в країні та світі, питання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств потребує подальшого вивчення.

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасного стану промислових та машинобудівних підприємств Хмельницької області, дослідження основних тенденцій та перспектив їх інноваційного розвитку, факторів, що на нього впливають та виокремлення напрямів підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Згідно з четвертим виданням Звіту про конкурентоспроможність регіонів, що формується з 2008 року Всесвітнім економічним форумом спільно з Фондом «Ефективне Управління», Хмельницька область посідає 14 місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (2,90%) і 17 місце – за внеском до ВВП країни (1,73%). Валовий регіональний продукт області становить 11780 грн на людину (59% середнього показника) [2, с. 29].

Хмельниччина має достатній потенціал для досягнення високих результатів економічного розвитку. Тут сформувались три промислових вузли: Хмельницький, який у внутрішньому обласному поділі праці виділяється виробництвом продукції машинобудування, харчової, легкої промисловості та будівельних матеріалів; Кам'янець-Подільський – виробництво харчової, машинобудівної і металообробної, легкої

промисловості та будівельних матеріалів; Славутсько-Шепетівський – виробництво електроенергії, машинобудування, будівельних матеріалів, легкої та харчової промисловості [3].

На сьогоднішній день промисловість є однією з найбільш важливих складових економіки області, адже частка промислової продукції у загальному випуску галузей економіки перевищує 40%. У промисловості створюється майже четверта частина валової доданої вартості регіону [4, с. 188]. За підсумками 2012 року обсяги промислового виробництва збільшилися у порівнянні з 2011 роком на 1,2 %, за цим показником область займає 9-10 місце серед регіонів України (по Україні індекс промислового виробництва становить 98,2%). Свою діяльність в промисловості здійснюють понад 1850 підприємств, у багатьох з яких відбуваються позитивні зміни [5]. Найкраще спрацювали підприємства металургійного виробництва, легкої промисловості, іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудування.

Основою стійкого розвитку Хмельницької області є інтенсивний тип економічного розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств у містах і районах. Це цілеспрямований і керований процес змін у різних сферах економіки, спрямований на досягнення високої якості життя на території області з найменшою шкодою для природних ресурсів і найвищим рівнем задоволення інтересів населення. Підґрунтям сучасної конкурентоспроможності продукції та послуг промислових підприємств Хмельницької області є впровадження інновацій, які надають конкурентні переваги, що дозволяють оновлювати асортимент виготовленої продукції та технології її виробництва за допомогою впровадження результатів наукових та проектних розробок, орієнтуючи їх на прискорення інноваційних процесів [6, с. 81].

У 2010 році Хмельницька область займала 8 місце серед усіх областей України за рівнем інноваційного розвитку [7, с. 83]. Згідно зі статистичними даним, протягом 2007–2012 рр. в регіоні простежується постійне збільшення інноваційної активності промислових підприємств та обсягів впровадження інноваційних видів продукції та техніки (табл. 1). Для значного підвищення ефективності виробництва власної продукції, продуктивності праці та поліпшення якості продукції, зниження витрат на її виготовлення у 2012 році 35 підприємств (44,9% інноваційно активних) впровадили 32 нових технологічних процеси, діяльність 34,4% з яких спрямована на економне використання матеріалів та енергоресурсів. Нові маркетингові концепції (стратегії) запроваджено на 6 підприємствах, організаційні інновації – на 5. Продукцією, що була новою для підприємства (вже виготовлялася на інших підприємствах, але є новою або істотно поліпшеною для даного підприємства) реалізовувалася 51 підприємством. Її обсяг становив 358, 6 млн грн. Обсяг інноваційної продукції, поставленої на експорт, становив 39,3 млн грн, з якого в країни СНД – 9,9 млн грн (у 2011 році, відповідно, 3,4 млн грн та 2,0 млн грн). Поставляли нову продукцію за межі країни 10 підприємств [8].

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельницької області [8]

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн.	8972,8	11126,6	10141,0	11807,2	15045,2	16618,9
2. Обсяг реалізованої промислової інноваційної продукції, млн грн.	96,98	58,86	53,73	32,3	292,8	382,2
3. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %	1,2	0,6	0,5	0,3	2,1	2,3
4. Питома вага підприємств, що впровадили інновації, %	6,4	3,9	5,1	16,0	20,9	22,2
5. Питома вага підприємств, що займались інноваціями, %	7,3	4,2	6,1	16,9	22,3	22,5
6. Загальна сума витрат інноваційно-активних підприємств, млн грн.	91,95	179,49	1086,02	749,59	898,52	225,2

З таблиці 1 бачимо, що впродовж аналізованого періоду спостерігається тенденція щодо збільшення обсягу реалізованої промислової продукції: у порівнянні з попереднім роком на 10,46%. Проте слід зауважити, що питома вага реалізованої інноваційної продукції у обсязі промисловості до 2010 року мала тенденція зменшення (найменшого значення цей показник становив у 2010 році), а вже у 2012 році значення показника зросло на 30,5% у порівнянні з базисним роком. Загальна сума витрат інноваційно-активних промислових підприємств Хмельницької області у 2012 році скоротилася на майже 75%. Така тенденція призводить до зменшення обсягу реалізації інноваційної продукції, через недофінансування відповідної діяльності. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були і залишаються власні кошти підприємств, а вартість залучення позикових коштів постійно зростає.

Також, необхідно зазначити, що не всі підприємства впровадили свої інновації у порівнянні з підприємствами, що ними займались: різниця становить 0,3% у 2012 році та 1,14% у 2007 році, проте загалом кількість впровадження інновацій по Хмельницькій області має тенденцію до збільшення. Незначною залишається частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції (на рівні 2,1-2,3%).

Сьогодні машинобудування є одним з основних видів промислової діяльності Хмельниччини. За

обсягами виробництва ця галузь посідає третє місце після харчової промисловості та виробництва і розподілення електроенергії і є потенційно вагомим чинником реального економічного зростання області. Доцільно відзначити, що про важливість галузі машинобудування для господарства Хмельницької області свідчить відсоток зайнятих працівників, не зважаючи на спадаючу динаміку, частка зайнятих в машинобудуванні Хмельницької області вища, ніж в середньому по Україні [9, с. 306-307]. Провідними машинобудівними підприємствами Хмельницької області є ВАТ «Укрелектроапарат», ВАТ «Темп», ДП «Новатор», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», Волочиський машинобудівний завод ПАТ «Мотор Січ», ТДВ «Кам'янець-Подільський електромеханічний завод», ВАТ «Старокостянтинівський завод «Металіст» та інші. Підприємства цієї галузі випускають ковальсько-пресові машини, верстати, трансформатори, кабель, технологічне обладнання для переробних галузей агропромислового комплексу, сільськогосподарські машини, авіаційне радіонавігаційне обладнання, спеціальні вироби для авіаційної техніки, електротехнічні вироби тощо. Виготовляється ця продукція не лише для потреб народного господарства, а й для експорту в Білорусію, Російську Федерацію, Німеччину, Молдову, Угорщину, Чехію, Австрію, Словаччину, Казахстан, Грузію, Туркменію [10].

Згідно статистичних даних наприкінці 2008 р. спостерігається зменшення практично всіх показників діяльності машинобудівної галузі регіону, що обумовлено світовою фінансовою кризою, яка позначилась на всіх галузях національної економіки. Після фінансово-економічної кризи у 2008-2009 рр. машинобудівна галузь в Україні та у Хмельницькій області зокрема перебувала у критичному стані, що значно знизило темпи її інноваційного розвитку. У 2009 р. частка збиткових машинобудівних підприємств досягла найбільшого значення – 45,2%, а індекс обсягу машинобудівної продукції становив 59% (у 2004 р. цей показник становив 122,8%). У цей період зменшилися обсяги продукції, зокрема, у виробництві верстатів, медичної техніки, однак кризові явища не вплинули суттєво на виробництво транспортних засобів, механічного устаткування, контрольно-вимірювальних приладів та електричних машин.

Відновлення діяльності та вихід машинобудівної промисловості області на докризовий рівень спостерігається вже у 2010-2011 рр. Так, у 2011 р. зменшилась частка збиткових підприємств на 6,1% (у порівнянні з 2009 р.), зросли обсяги реалізованої продукції на 11,3%, підвищилась рентабельність операційної діяльності до 5,5%, відбулась активізація інноваційної та інвестиційної діяльності [8].

Таблиця 2

Кількість інноваційно активних підприємств машинобудування у Хмельницькій області [7,8]

Промисловість	Роки					
	2009		2010		2011	
	всього	% від загал. к-сті пром. підприємств	всього	% від загал. к-сті пром. підприємств	всього	% від загал. к-сті пром. підприємств
Машинобудування	8	13,8	11	19,0	18	31,0
- виробництво машина та устаткування	3	9,1	4	12,1	8	24,2
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5	23,8	6	28,6	9	45,0
- виробництво транспортних засобів та устаткування	-	-	1	25,0	1	20,0

Частка інноваційно активних підприємства машинобудування у загальній кількості дещо більша, ніж загалом по промисловості регіону (табл. 2). Про активізацію інноваційного розвитку машинобудування в Хмельницькій області свідчить тенденція до зростання кількості підприємств, що займаються інноваціями, впровадженням нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції. Так, у 2011 р. на 7 підприємств більше у порівнянні з 2010 р. та на 10 підприємств у порівнянні з 2009 р. займались інноваційною діяльністю. Найбільша частка інноваційно активних підприємств припадає на виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, а найменша – виробництво транспортних засобів та устаткування. Однією з останніх тенденцій інноваційного розвитку підприємств машинобудування є перехід від масового та серійного виробництва до індивідуальних замовлень, що передбачає підвищення інноваційності продукту, створення унікальних конструкцій виробів.

Узагальнення висновків науковців, що досліджують стан справ у галузі [4; 6; 9; 11] та власних результатів дослідження, дало змогу виділити такі основні проблеми, що перешкоджають подальшому інноваційному розвитку машинобудівних підприємств регіону: відсутність комплексної реалізації нормативно-законодавчих можливостей держави; низький рівень державної фінансової підтримки, спрямованої на технічне переоснащення та модернізацію промислового виробництва; недостатній

антимонопольний контроль, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів і комплектуючих виробів; низька кредитоспроможність і високий рівень економічних ризиків, брак власних коштів; недостатня кількість професійно-кваліфікаційних кадрів; відсутність масштабних інвестиційних проектів з оновлення виробництва; відсутність попиту на машинобудівну продукцію; відсутність реального моніторингу потреб у продукції машинобудування, дистриб'юторської системи; відсутність прозорих умов діяльності іноземних та вітчизняних інвесторів; відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; недостатній рівень співпраці машинобудівних підприємств з науковими структурами та з підприємствами, що виробляють взаємопов'язані продукти; фінансова нестабільність та коливання курсу національної валюти.

Виходячи з основних факторів, що впливають на інноваційний розвиток підприємств, для подальшого розвитку інноваційної діяльності машинобудівного комплексу, на нашу думку, необхідно вирішити наступні пріоритетні завдання:

1. На державному рівні: забезпечення стабільного зростання частки наукомісткого сектора виробництва, зокрема в сфері зайнятості; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва у розвитку інноваційної діяльності, створення умов для збереження і використання науково-технічного та інноваційного потенціалу підприємств; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на світовий ринок; забезпечення державних контрактів на виконання НДДКР та державного замовлення на інноваційну продукцію; збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності підприємств з бюджетних коштів та на основі формування механізмів залучення приватних інвестицій, у т.ч. іноземного, та венчурного капіталу; створення інноваційної та інвестиційної інфраструктури регіону та її законодавче і нормативно-правове забезпечення; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

2. На рівні окремого підприємства [12, с. 61]: розширення повноважень кваліфікованого персоналу у прийнятті рішень; гнучкі режими роботи; довіра в розпорядженні матеріальними й інформаційними ресурсами; створення умов для зайняття дослідницькою роботою: інженерні кадри дістають змогу використовувати до 10–15% робочого часу на пошукові роботи, не включені до плану НДР (науково-дослідні роботи); формування ризикових фондів, на кошти яких створюються спеціальні підрозділи з розробки особливо важливих винаходів (так званий внутрішній венчур); різноманітні форми організації та винагороди подання ідей: технічні відділи, які відповідають за патентування ідей та збір передової науково-технічної, інноваційної інформації, ради з винаходів, комісії експертів, виставки; виплата премій за підвищення якості продукції та технології виробництва і виплата винагород авторам раціоналізаторських пропозицій й винаходів.

Висновки. Отже, проведений аналіз свідчить про те, що незважаючи на позитивні зрушення у інноваційній діяльності машинобудівної галузі Хмельницької області, існує значна низка проблем, з якими стикаються машинобудівні підприємства і які уповільнюють їх інноваційний розвиток. У більшості випадків, якщо окремі показники стану виробничої та інноваційної діяльності підприємств регіону на сьогодні покращуються, це має лише разовий характер і не характеризується стійкими тенденціями до зростання. Реалізація запропонованих заходів у галузі промислового виробництва дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності машинобудівних підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, забезпечити конкурентоспроможність та соціально-економічний розвиток регіону.

Література

1. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Хмельницької області на 2012–2015 роки : затверджена рішенням сесії Хмельницької обласної ради від 26 вересня 2012 року № 14-13/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oblrada.km.ua/userfiles/Додаток(5).doc.

2. Квасницька Р. Тенденції розвитку легкої промисловості Хмельницької області / Р. Квасницька, О. Дерикот // Товари і ринки. – 2013. – № 1. – С. 28–34.

3. Економіка регіону. Промисловість Хмельниччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ounb.km.ua/region/economic.php.

4. Андрушкевич З. М. Аналіз тенденцій розвитку промисловості та машинобудівної галузі Хмельницького регіону / З. М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5 (4). – С. 188–191.

5. Наука та інновації. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Гринчук В. М. Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств Хмельницької області / В. М. Гринчук, В. В. Кравчук // Наука та інновації. – 2013. – № 4 (9). – С. 79–86.

7. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / за ред. Сокальського В. В. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2011. – 448 с.

8. Наука та інновації / Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm.

9. Гродовський О. В. Аналіз характеру і впливу ринкових факторів на стан конкурентного середовища машинобудівних підприємств Хмельницького регіону / О. В. Гродовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1(2). – С. 306–310.

10. Перелік підприємств і продукції / Хмельницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm.km.ua/index.php?link=751.

11. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : монографія / М. П. Войнаренко, С. Г. Зінченко, С. М. Злепко, О. О. Тарута. – Хмельницький ; Маріуполь : ХНУ, 2011. – 174 с.

12. Троян О. В. До питання активізації інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / О. В. Троян // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – С. 58–62.

References

1. Prohrama naukovo-tekhnichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Khmelnytskoi oblasti na 2012-2015 roky. Zatverdzhena rishenniam sesii Khmelnytskoi oblasnoi rady vid 26 veresnia 2012 roku No. 14-13/2012. – http://www.oblrada.km.ua/userfiles/Dodatok(5).doc.[in Ukrainian]

2. Kvasnytska R. Tendentsii rozvytku lehkoi promyslovosti Khmelnytskoi oblasti, Tovary i rynky, 2013, No. 1, pp. 28-34.[in Ukrainian]

3. Ekonomika rehionu. Promyslovist Khmelnychchyny. – http://www.ounb.km.ua/region/economic.php.[in Ukrainian]

4. Andrushkevych Z. M. Analiz tendentsii rozvytku promyslovosti ta mashynobudivnoi haluzi Khmelnytskoho rehionu, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2010, No. 5 (4), pp. 188-191.[in Ukrainian]

5. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – http://www.ukrstat.gov.ua.[in Ukrainian]

6. Hrynchuk V. M. Vplyv innovatsiinoi diialnosti na konkurentospromozhnist pidpryiemstv Khmelnytskoi oblasti, Nauka ta innovatsii, 2013, No. 4 (9), pp. 79-86.[in Ukrainian]

7. Statystychnyi shchorichnyk Khmelnytskoi oblasti za 2010 rik. Holovne upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti, 2011, 448 p. [in Ukrainian]

8. Holovne upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti. – http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm.[in Ukrainian]

9. Hrodovskyi O. V. Analiz kharakteru i vplyvu rynkovykh faktoriv na stan konkurentnoho seredovyshcha mashynobudivnykh pidpryiemstv Khmelnytskoho rehionu,Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 2010, No. 1(2), pp. 306-310.[in Ukrainian]

10. Perelik pidpryiemstv i produktsii, Khmelnytska oblasna derzhavna administratsiia. – http://www.adm.km.ua/index.php?link=751.[in Ukrainian]

11. Voinarenko M. P., Zinchenko S. H., Zlepko S. M.,Taruta O. O. Innovatsiini stratehii upravlinnia pidpryiemstvom za umov hlobalizatsii: monohrafiia. Khmelnyts.; Mariupol, KhNU, 2011,174 p.[in Ukrainian]

12. Troian O. V. Do pytannia aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv, Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, 2012. – Vol. 1, No. 3, pp. 58-62.[in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 3.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М.П.

УДК 336.77.338.

Н.А. ХРУЩ, Л.А. ПРИСТУПА
Хмельницький національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено ключові тенденції, сучасні особливості та актуальні проблеми використання кредитних ресурсів вітчизняними агропідприємствами, визначено основні перспективні напрями активізації процесів кредитування аграрної сфери виробництва.

Ключові слова: кредитні ресурси, фінансування діяльності, аграрні підприємства.

N.A. KHRUSHCH, L.A. PRYSTUPA
Khmelnytsky National University

TENDENCIES, FEATURES AND PROBLEMS OF USING CREDIT RESOURCES FOR ACTIVITY FINANCING OF THE DOMESTIC AGRARIAN ENTERPRISES

In today's fiercely competitive economic conditions improving of the economic efficiency and providing of the strategic growth oriented profitability of the domestic agrarian enterprises is impossible without credit recourses.

At the present stage segment of agribusiness in the world is quite capacity of the credits and defined by a number of features in the organization of credit relations, caused by the specifics of agricultural production. However, held in the article assessment of the existing state and tendencies of involving credit resources in Ukraine indicates that achieved lending does not match the needs of the industry, in the structure of obtained loans far outweigh the short term credits, the interest rates of bank crediting remains high enough, in addition, in 2013 there were no preferential crediting and interest rate compensation from the state budget.

Therefore, the main perspective directions of activation the processes of lending for financing the activities of domestic agribusinesses directly determined by measures of state support and developments transparent and simple mechanisms of attracting additional funds through the use of modern financial instruments, increasing the credit culture of borrowers.

Key words: credit recourses, financing activity, agrarian enterprises.

Актуальність дослідження. В сучасних гостро конкурентних умовах господарювання підвищення економічної ефективності діяльності та забезпечення стратегічно орієнтованого зростання прибутковості підприємства можливе за умови виваженої політики ускладнення структури капіталу, що передбачає використання кредитних ресурсів. Особливо гостро ця проблема стосується вітчизняних агропідприємств, до традиційних аспектів специфіки діяльності яких, що обумовлені сезонністю виробництва, необхідністю оновлення матеріально-технічної бази, великою залежністю результатів від природнокліматичних факторів, на даному етапі загальнодержавного розвитку та подальшої європейської інтеграції додаються питання необхідності підвищення якості виробництва до європейських та світових стандартів, із відповідною сертифікацією продукції, та використання інноваційних технологій, що у підсумку забезпечить відповідний рівень конкурентоспроможності та вихід на нові ринки збуту або призведе до банкрутства чи поглинання великими агрохолдингами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань забезпечення вітчизняних агропідприємств кредитними ресурсами зроблено такими вченими-економістами: В.І. Аранчій, І.М. Барановським, А.А. Воронковою, Т.В. Калашніковою, О.А.Кириченко, І.С. Крамаренко, С.М. Колотухою, С.М. Онисько та ін. [1–7 та ін.]. Разом з тим існує ряд питань, які потребують додаткового вивчення, зокрема щодо стану, особливостей та засобів удосконалення процесів кредитування підприємств аграрної сфери на сучасному етапі.

Метою статті є дослідження ключових тенденцій, сучасних особливостей та актуальних проблем використання кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. Вивчення загальносвітового досвіду фінансового забезпечення та державної підтримки сільськогосподарських підприємств свідчить, що сільське господарство незважаючи на широкий спектр ринкових механізмів з залучення та компенсації коштів, залишається досить кредитомісткою галуззю. Зокрема, країнами із найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі є Англія та Німеччина — близько 50 %, Франція — понад 40 %, Італія та Бельгія — понад 30 %. Загалом у країнах Європейського Союзу 40 % господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і лише 25 % фермерських господарств обходиться без банківських кредитів [8].

Згідно з інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України [9], наданою у відповідь на офіційний запит, у 2013 році в Україні кредитні ресурси залучили 3142 аграрних підприємства, серед них найбільш активними були Миколаївська (417 підприємств), Одеська (364 підприємства), Харківська (305 підприємств), Запорізька (280 підприємств), Херсонська (222 підприємства), Вінницька (217 підприємств), Черкаська (208 підприємств) області (рисунок 1).

Менш активними в отриманні кредитів були області західного регіону (Тернопільська – 72, Хмельницька – 41, Львівська – 26, Івано-Франківська – 17, Чернівецька – 14, Закарпатська –лише 8 підприємств залучали кредитні кошти).

Загалом обсяги отриманих кредитних ресурсів агропідприємствами України у 2013 році становили

16200,3 млн грн, з них найбільшими частками в загальному обсязі позикових коштів відзначалися підприємства Черкаської області – 12,2 % (1981 млн грн), Тернопільської – 11,7 % (1897 млн грн), Миколаївської – 10,6 % (1716 млн грн), Полтавської – 9,5 % (1533,1 млн грн), Одеської – 7,5 % (1219,4 млн грн), Вінницької – 6,7 % (1128,5 млн грн) та Запорізької – 4,9 % (786,3 млн грн) областей.

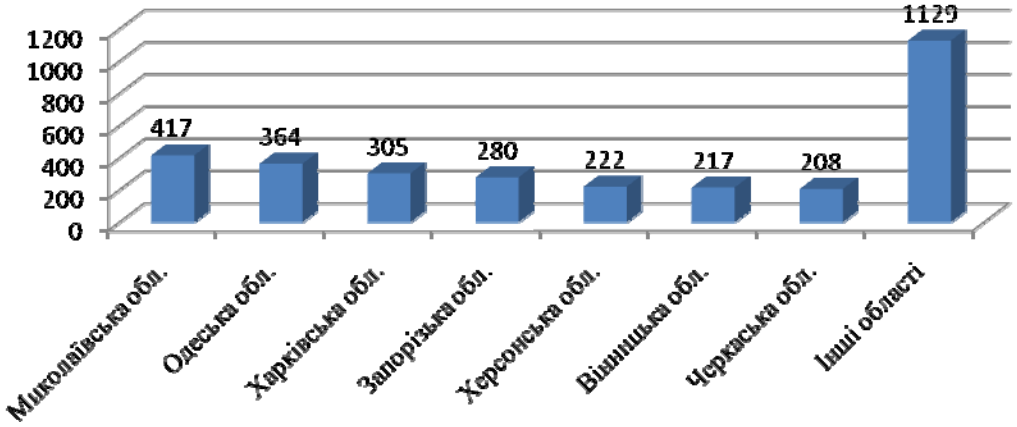


Рис. 1. Кількість аграрних підприємств-позичальників у розрізі областей України за 2013 рік (складено авторами за даними джерела [9])

Аналізуючи загальні показники стану залучення кредитних коштів вітчизняними підприємствами агропромислового комплексу (таблиця 1), насамперед необхідно відзначити збільшення підприємств-позичальників на 539 одиниць у 2013 році, що відбулось на фоні відсутності залучення кредитних коштів за пільгових умов (при показниках 601 та 80 підприємств у 2011та 2012 роках відповідно).

Найсуттєвішим у 2013 році було зростання обсягів отриманих довгострокових кредитів – у 2 рази (з 1569,5 млн грн до 3253,7 млн грн).

Таблиця 1

Кредитування підприємств АПК у 2011-2013 роках*

Показники	Рік		
	2011	2012	2013
Кількість підприємств АПК, які залучили кредити	2668	2603	3142
Кількість підприємств, які залучили пільгові кредити	601	80	0
Обсяги залучених кредитів, млн грн.:			
- всього	14885,2	13527,4	16200,3
- короткострокові	10268,9	9610,8	9887,2
- середньострокові	2845,5	2347,1	3059,4
- довгострокові	1770,7	1569,5	3253,7
в тому числі за пільгових умов, млн грн.:			
- всього	4134,7	1265,0	0
- короткострокові	3315,7	772,4	0
- середньострокові	705,4	378,4	0
- довгострокові	113,7	114,1	0

* Складено авторами за даними джерела [9]

Оцінюючи структуру отриманих кредитів за термінами користування (рисунок 2) бачимо, що у 2013 році, які у попередні 2011 та 2012 роки переважаючою є частка короткострокових кредитів – 61,0 %, яка водночас, попри незначні коливання попередніх значень, зменшилась на 10 % із одночасним збільшенням частки довгострокових кредитів із 11,6 % до 20,1 % при відсутності значних коливань частки середньострокових кредитів у межах 17,4 % (2012 рік) – 19,1 % (2011 рік).

Ступінь активності банківських установ знижується значною кількістю ризиків, що притаманні діяльності підприємств аграрної сфері економіки, результатом впливу на які є нестабільність врожаїв, а відповідно важко прогнозований кінцевий результат діяльності.

В свою чергу, це відображається на розмірах відсоткових ставок за залученими кредитами, що протягом 2013 року коливались в межах регіонів України від 8 до 30 % у національній валюті [9].

Аналіз динаміки рівня відсоткових ставок банків за наданими кредитами підприємствам АПК у національній валюті протягом 2005–2013 років (рисунок 3) вказує на значні коливання та збільшення впродовж зазначеного періоду середньої відсоткової ставки до 25 % (проти 18 %), що є близьким до значень

кризових 2009-2010 років, окрім цього до нульового рівня у 2013 році було зведено розмір компенсації відсоткових ставок з держбюджету. Тобто рівень відсоткових ставок все ще залишається занадто високим для ефективного фінансування підприємств АПК.

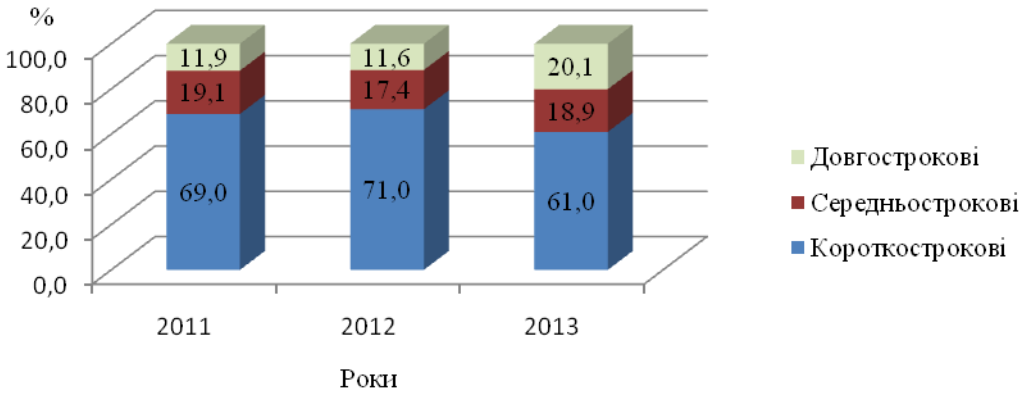


Рис. 2. Структура залучених кредитних ресурсів підприємствами АПК України за 2011–2013 роки (складено авторами за даними джерела [9])

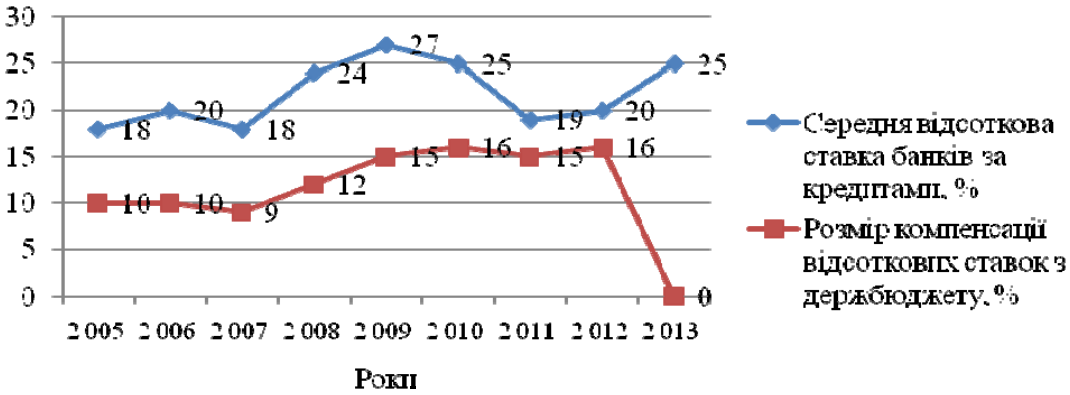


Рис. 3. Рівень відсоткових ставок банків України за наданими кредитами підприємствам АПК у національній валюті протягом 2005–2013 років (складено авторами за даними джерела [9])

Організація кредитних відносин для потреб фінансування агропідприємств значною мірою визначається особливостями сільськогосподарського виробництва. Їх визначення та врахування дозволить створити специфічні умови кредитування, що, в свою чергу, забезпечить зміцнення фінансового стану зазначених підприємств та сприятиме збільшенню обсягів виробленої продукції.

Основними специфічними відмінностями кредитування сільськогосподарських позичальників є [1, 4, 5, 6, 9, 10]:

- залежність результатів діяльності галузі від кліматичних умов;
- залежність від державної політики регулювання аграрного ринку;
- циклічність надання й погашення кредитів, обумовлена сезонністю виробництва і реалізації продукції та періодичним коливанням у підприємств потреб у додатковому оборотному капіталі (призводить до великого розриву у часі між здійсненням витрат на виробництво продукції та отриманням доходу від її реалізації, створюючи нестачу обігових коштів, що, в свою чергу, зумовлює необхідність її покриття за рахунок короткострокових кредитів);
- використання сільськогосподарськими підприємствами землі як основного засобу виробництва;
- значний рівень зношеності основних засобів;
- низька прибутковість чи навіть збитковість сільськогосподарських підприємств;
- негативний вплив природних факторів (несприятливих погодних умов, хвороб, паразитів тощо), які можуть зменшити урожайність рослин та продуктивність тварин, спричиняючи недоотримання запланованого фінансового результату.

Визначені особливості вимагають від банків адаптації внутрішніх процедур і кредитних продуктів до специфіки сільського господарства.

Результати проведеного дослідження вказують на те, що досягнутий обсяг кредитування не відповідає потребам галузі. Причинами стримування динамічного росту кредитування вітчизняних агропідприємств є:

- нестабільність фінансового стану підприємств;
- недостатнє правове регулювання кредитних відносин;
- відсутність належної застави;

- високі відсоткові ставки;
- дефіцит довгострокових ресурсів у банках;
- недостатній рівень менеджменту в банках тощо.

Висновки. Зважаючи на вищевикладене, основними перспективними напрямами активізації процесів кредитування для фінансування діяльності вітчизняних агропідприємств, на нашу думку, є забезпечення державної підтримки через створення державного спеціалізованого аграрного банку для іпотечного та кредитного фінансування; можливість пролонгації отриманих кредитів як умова для рефінансування банків; компенсація відсоткових ставок з державного бюджету; створення законодавчої бази для визначення землі предметом застави; зниження рівня відсоткових ставок по кредитах; забезпечення умов рівного та прозорого доступу до кредитних ресурсів великим, середнім та малим сільгоспідприємствам; застосування механізмів страхового захисту при залученні кредитних ресурсів; використання зарубіжного досвіду організації кредитної кооперації у зазначеній сфері; підвищення кредитної культури позичальників.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка методів, засобів та інструментів активізації використання кредитних ресурсів вітчизняними агропідприємствами, що відповідає вимогам сучасного ринкового середовища.

Література

1. Аранчій В.І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В.І. Аранчій // Вісник НБУ. – 2011– № 2. – С. 10–14.

2. Барановський І.М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / І.М. Барановський // Науковий вісник національного аграрного університету. – 2008. – № 119. – С. 236–240.

3. Воронкова А.А. Проблеми банківського кредитування товаровиробників в Україні / А.А. Воронкова, Л.В. Куцина // Сучасне банківництво – проблеми та перспективи розвитку. – 2009. – С. 33–37.

4. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 29–37.

5. Крамаренко І.С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / І.С. Крамаренко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3 (20). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100321.pdf

6. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89–96.

7. Онисько С.М. Ефективність сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм / С.М. Онисько // Економіка АПК. – 2010. – № 8 (190). – С. 10–16.

8. Содома Р.І. Кредитна підтримка банками сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / Р.І. Содома // Облік і фінанси АПК. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1161/35/

9. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/

10. Непочатенко О.О. Сучасні методи кредитування сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, Н.В. Бондаренко, О.Г. Бондаренко // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 69–74.

References

1. Aranchii V.I. Osoblyvosti bankivskoho kredytuvannia ahrarnykh tovarovyrobnykiv v suchasnykh umovakh / V.I. Aranchii // Visnyk NBU. – 2011– No. 2. – pp. 10–14.

2. Baranovskyi I.M. Zarubizhnyi dosvid kredytuvannia silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv / I.M. Baranovskyi // Naukovyi visnyk natsionalnoho ahrarnoho universytetu. – 2008. - No. 119. – pp. 236-240.

3. Voronkova A.A. Problemy bankivskoho kredytuvannia tovarovyrobnykiv v Ukraini / A.A.Voronkova, L.V. Kutsyna // Suchasne bankivnytstvo – problemy ta perspektyvy rozvytku. - 2009. – pp. 33-37.

4. Kalashnikova T.V. Stan i tendentsii rozvytku kredytnoho zabezpechennia ahrarnoi haluzi Ukrainy / T.V. Kalashnikova // Finansy Ukrainy. – 2010. – No. 10. – pp. 29– 37.

5. Kramarenko I.S. Kredytne zabezpechennia ahrarnykh pidpryiemstv: stan, problemy, perspektyvy / I.S. Kramarenko // Biznes-navihator. – 2010. – No. 3 (20). Elektronni naukovi fakhovi vydannia / Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100321.pdf

6. Kolotukha S.M. Kredytuvannia silskohospodarskykh pidpryiemstv yak efektyvne dzherelo investytsiinoi diialnosti / S.M. Kolotukha, I.P. Boreiko // Ekonomika APK. - 2009. - No. 1. - pp. 89-96.

7. Onysko S.M. Efektyvnist silskohospodarskykh pidpryiemstv riznykh orhanizatsiino-pravovykh form / S.M. Onysko // Ekonomika APK. – 2010. - No. 8 (190). – pp.10-16.

8. Sodoma R.I. Kredytna pidtrymka bankamy silskohospodarskykh pidpryiemstv Ukrainy / R.I. Sodoma / "Oblik i finansy APK" / Rezhym dostupu: http:// http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1161/35/

9. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy / Rezhym dostupu : http: //minagro.gov.ua/

10. Nepochatenko O. O. Suchacni metody kredytuvannia silskohospodarskykh pidpryiemstv / O. O. Nepochatenko, N. V. Bondarenko, O. H. Bondarenko // Ekonomika APK. – 2012. – No. 5. – pp. 69-74.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 338.49:339. 134(477.43)

І.В. СВИНОУС
Білоцерківський національний аграрний університет
В.Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведено аналіз реформування аграрних перетворень в системі ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств молочного скотарства. Досліджено основні чинники неефективного розвитку молочного скотарства та запропоновано шляхи його стабілізації і подальшого розвитку.

Ключові слова: підприємство, виробництво, ефективність, товаровиробник, молоко.

I.V. SVYNOUS
National Agrarian University in Bila Tserkva
V.E. KUDELSKYY
Khmelnytsky National University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF EFFICIENCY IMPROVING OF MILK PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Reforming of agrarian transformations in the efficiency system of dairy farms were analysed. The main factors of inefficient development of milk cattle were studied and the ways of its stabilization and further development were presented in the article. The rapid expansion of milk production in Khmelnitsky region is hampered by limited availability of farm machinery and equipment, low technical level of many serial mechanisms. Dairy farms with a herd of 100 cows are not equipped with means of complex mechanization. Premises for keeping cows and heifers are mostly empty or no longer fit because of destruction. Grouping of agricultural enterprises of Khmelnytsky region by the profitability of milk production and sales, indicators of the efficiency of milk production and realization of agricultural enterprises in Khmelnitsky region are presented in the article.

Keywords: enterprise, production, efficiency, commodity, milk.

Актуальність теми. Реформування агропромислового виробництва кардинально змінило організаційно-економічні умови функціонування підприємств молочного скотарства та інших структур, що займаються переробкою і реалізацією молочної продукції. Це зумовило принципово нові відносини товаровиробників і споживачів продукції, призвело з ряду причин до різкого спаду виробництва молока та молочної продукції. У 2012 р. виробництво молока в усіх категоріях господарств зменшилося проти 1990 р. на 13130,7 тис. т, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 16098,8 тис., а в господарствах населення збільшилося на 2968,1 тис. т.

Внаслідок прийняття необґрунтованих рішень щодо напряму аграрних перетворень, зорієнтованих на пріоритетне формування дрібнотоварного виробництва та лібералізацію ринку, порушились економічні зв'язки; виникли протиріччя в багатьох нормативних актах; значно знизився рівень спеціалізації, кооперації та інтеграції, ефективності використання виробничих ресурсів, освоєння досягнень науково-технічного прогресу; обмежено використання генетичного потенціалу сільськогосподарських тварин; зросли обсяги кредиторської заборгованості сільськогосподарських товаровиробників.

Огляд останніх публікацій. Ґрунтовно питання ефективного функціонування підприємств молочного скотарства висвітлено у наукових працях вітчизняних учених-аграрників: П. Березівського, М. Ільчука, М. Пархомця, І. Свиноуса та інших учених.

Однак певні теоретичні та науково-практичні проблеми формування організаційно-економічних аспектів підвищення ефективності діяльності підприємств молочного скотарства залишаються недостатньо розробленими.

Мета статті – дослідження теоретичних та науково-практичних проблем реформування організаційно-економічних аспектів підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств молочного скотарства Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу. В агропромисловому комплексі Хмельницької області важливе значення відведено молочному скотарству, оскільки воно забезпечує робочими місцями значну частину сільського населення регіону, щоденне надходження коштів сільськогосподарським товаровиробникам. Однак за останні роки в цій галузі намітилася тенденція до скорочення поголів'я тварин і підвищення їх продуктивності. Станом на 1 січня 2013 р. в досліджуваній області утримували 257,6 тис. голів великої рогатої худоби, з яких 151,0 тис. – корови.

Нині в забезпеченні населення молоком і молочними продуктами значну роль відіграють особисті селянські господарства, проте сільськогосподарські підприємства є найбільшими постачальниками молока для промислової переробки, оскільки вони забезпечують високу якість молока-сировини.

У 2012 р. виробництво молока становило 598,7 тис. т, надій на середньорічну корову – 4316 кг. Населення утримувало 69,7% загальної кількості великої рогатої худоби, у т. ч. корів – 81,3%, виробляючи 81,8% усього молока.

Збільшення кількості сільськогосподарських підприємств, які працюють неефективно і скорочують

обсяги виробництва молока. Основними економічними причинами, які призвели до незадовільного стану молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах, є: диспаритет закупівельних цін на молоко й цін на ресурси для його виробництва, що ускладнює рентабельне ведення галузі та робить її бізнес-непривабливою; нестабільні закупівельні ціни; застарілі технологічні умови ведення виробництва, які зумовлюють високий рівень собівартості одержаної продукції; відсутність вигідної для товаровиробників кредитної політики, спрямованої на оновлення основних засобів виробництва; низький рівень інтегрування виробництва, переробки та реалізації продукції молочного скотарства, що посилює нерівномірність одержання прибутків; недостатня ефективність дії фінансово-економічного механізму державної підтримки тваринництва[1, с. 125].

У 2012 р. порівняно з попереднім роком дещо зменшилася кількість корів у середніх і великих сільськогосподарських підприємствах, малих – зросла, що призвело до нарощування загального поголів'я дійного стада в даній категорії сільськогосподарських товаровиробників. Через відсутність на ринку живої худоби високопродуктивних тварин для оновлення стада у згаданому році частка племінного поголів'я в загальній структурі стада великої рогатої худоби становила 32%. Крім того, більшість середніх і великих сільськогосподарських підприємств використовують інтенсивні методи виробництва, які передбачають зниження кількості поголів'я за рахунок підвищення продуктивності корів. У Хмельницькій області майже 45% сільськогосподарських підприємств утримують до 100 голів корів, у яких виробництво молока є збитковим. Нині в області організували виробництво надвеликі молочнотоварні комплекси із поголів'ям понад 1000 тварин, частка яких у 2011 р. становила 2% від загальної кількості існуючих у Хмельницькій області сільгосппідприємств, що займаються молочним тваринництвом.

Поголів'я середніх і великих сільськогосподарських підприємств залежно від форми господарювання сконцентровано в господарських товариствах. Це можна пояснити певними організаційними особливостями функціонування вищеназваної форми господарювання, що дало можливість зберегти поголів'я дійного стада. Більшість із цих підприємств зберегли багатогалузевість виробничої діяльності, в тому числі й виробництво молока [2, с.9].

Водночас фермерські господарства та сільськогосподарські виробничі кооперативи через збитковість виробництва сконцентровували виробничу діяльність виключно на продукції рослинництва, зокрема на вирощуванні зернових та олійних культур [3, с.70].

Найнижчими темпи зниження поголів'я корів були в державних сільськогосподарських підприємствах, зокрема, ДП «ДГ «Пасічна», де призупинено зменшення кількості корів завдяки потужному державному інвестуванню розвитку молочного скотарства й впливу адміністративних заходів регулювання кількості стада.

На рівень ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах визначальною мірою впливають внутрішні фактори (насамперед це технологія виробництва) та зовнішні фактори – передусім ціна реалізації виробленого молока та вартість вхідних матеріальних ресурсів для одержання продукції молочного скотарства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники ефективності виробництва та реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами Хмельницької області

Показники	2010 р.	2011 р.	**2012 р.**	2012 р. проти 2010 р.	
				(+,-)	%
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	159,93	207,20	228,09	68,16	142,62
Собівартість реалізованої продукції 1ц, грн.	178,74	228,97	251,06	72,32	140,46
Ціна реалізації 1 ц, грн.	176,96	260,82	302,09	125,13	170,71
Прибуток 1ц, грн.	-1,78	31,85	51,03	-	-
Середньорічний надій на 1 корову, кг	3829	3895	4290	461	112,04
Загальна кількість підприємств	154	132	110	-44	71,43
Кількість прибуткових підприємств	62	73	83	21	133,87
Кількість збиткових підприємств	92	59	27	-65	29,35
Рівень рентабельності, %	-1	13,9	20,3	19,3	2030,00

Джерело: складено за даними звітності Головного управління статистики у Хмельницькій області.

Групування сільськогосподарських підприємств за показником рентабельності реалізованого молока в 2012 р. виявило наступне: по-перше, це високий відсоток збиткових підприємств, проте майже у 57,4% підприємств рівень рентабельності перевищував 20%, зокрема в 30 підприємствах рівень рентабельності реалізованого молока був понад 50%. Вони реалізували п'яту частину виробленого в області молока. По-друге, простежується суттєвий причинно-наслідковий зв'язок між рівнем товарності, собівартістю, ціною реалізації 1 ц молока та рівнем рентабельності. Серед чинників, що певною мірою впливають на прибутковість, слід виділити рівень концентрації (розрахований за кількістю корів та обсягом виробленого й проданого молока з розрахунку на підприємство) та спеціалізації, які з підвищенням рентабельності мають тенденцію до зростання (табл. 2).

Таблиця 2

Групування сільськогосподарських підприємств Хмельницької області за рівнем рентабельності виробництва та реалізації молока

Групи за рентабель-ністю молока, %	Кількість господарств у групі	Кількість корів, гол.	Надій від 1 корови, кг	Реалізовано молока на 1 господарство, ц	Рентабель-ність, %	Рентабельність з урахуванням дотацій та доплат, %
До 10	19	1988	3691	3122	-21,7	-21,7
0	10	1053	3130	2891	-5,5	-4,6
10	17	3793	4274	8362	5,2	5,2
20	16	3883	4484	9391	13,7	17,3
30	16	3285	3734	6445	26,1	26,4
50	15	2302	4246	5976,8	35,5	39,9
Понад 50	15	4277	4669	12327	66,5	67,9
По області	108	20581	4192	7021	20,3	21,8

Джерело: складено за даними звітності Головного управління статистики у Хмельницькій області.

Отже, з підвищенням рівня концентрації поголів'я корів простежується стійка тенденція до підвищення ефективності виробництва молока. Так, якщо в групі підприємств, які утримували до 50 корів, збиток із розрахунку на корову становив 576 грн, то у групі підприємств понад 500 корів одержали на корову понад 2982 грн прибутку.

На наше переконання, підприємства, які утримують менше 50 корів, слід вважати дрібними, в них прибуткове виробництво молока позбавлене перспектив; малі підприємства, що утримують від 50 до 200 корів, лише в короткостроковій перспективі забезпечуватимуть беззбиткове ведення галузі; основою для конкурентоспроможного виробництва молока можуть бути середні підприємства, які утримують від 200 до 500 корів і, що ймовірніше, великі (500 корів і більше), оскільки саме вони не тільки конкуруватимуть, а й вигравatимуть конкурентну боротьбу на ринку молока.

Виявлено тенденцію до зменшення загальної кількості сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом молока в Хмельницькій області: у 2011 р. проти 2007 р. вона знизилася на 55% і становить 110 сільськогосподарських підприємств, при прибуткових стало менше на 19,5%, збиткових на 80,8%. У 2011 р. найбільшу частку в структурі господарств-виробників молока займали прибуткові сільськогосподарські підприємства (75,5%).

Підвищення рівня продуктивності корів у більшості господарств забезпечується застосуванням інтенсивних технологій, що призводить до зменшення періоду їх корисного використання [4, с. 10]. Так, тривалість цього періоду в ТОВ ім. Шевченка Деражнянського району становить 3–3,5 лактації.

Низький рівень продуктивності корів не сприяє підвищенню прибутковості виробництва молока. Так, у 40 господарствах із середньорічним надоєм на 1 корову до 2500 кг виробництво молока є збитковим. Переважна більшість підприємств забезпечує високий рівень прибутковості, передусім за рахунок високого рівня продуктивності тварин. Найвищий рівень рентабельності був у господарствах із середнім рівнем продуктивності 50001–6000 кг. Так, середньорічний надій на 1 корову в ТОВ «Старт» Теофіпольського району становив 7989 кг, ТОВ НВА «Перлина Поділля» Білогірського – 7107, ТОВ ВК «Рідний край» Ізяславського – 6575, ім. Шевченка Деражнянського – 6371, ДГ ДП «Пасічна» Старокостянтинівського – 6170, СГК «Летава» Чемеровецького – 6043, ТОВ «Подільський господар 2004» Шепетівського району – 5252, у шести господарствах області – понад 5000 кг.

В підвищенні ефективності молочного скотарства визначальною є належна організація племінної роботи. У досліджуваній області працює 12 племзаводів із загальною кількістю маточного поголів'я 5794 гол. та 14 племрепродукторів із кількістю поголів'я 4739 корів. Однак племінні підприємства виявляють низьку активність у продажу племінного молодняку. Так, у 2012 р. продано лише 428 гол., до того ж його реалізовували лише п'ять племзаводів, та 55 голів племрепродукторами, що свідчить про недостатній рівень використання можливостей племзаводів. Так, у 2012 р. продано лише 55 голів молодняку за мінімальних можливостей у 500 гол.

У Хмельницькій області на фермах із виробництва молока запроваджено такі системи утримання корів: прив'язна; безприв'язна – на глибокій підстилці, або боксова. Залежно від системи утримання тварин застосовують різні технології виробництва молока і технічні засоби для виконання виробничих процесів [5, с. 189]. Так, протягом 2006–2011 рр. на прив'язному утриманні у стійлах організовували доїння близько 65–95% корів і лише 3–30,5% – у доїльних залах на станкових доїльних установках. Перевагами утримання корів безприв'язно на глибокій підстилці слід вважати те, що будівництво приміщень дешевше і термін окупності відносно нетривалий; корівники не потребують опалення; механізми прості – трактор із навісним обладнанням; гній прибирають раз на рік; зменшується потреба у гноєсховищах; збільшується навантаження тварин на оператора, підвищується продуктивність праці.

Як недоліки, слід назвати такі: нижча продуктивність тварин порівняно із прив'язним утриманням; перевитрата кормів на 10–15%; менш інтенсивне роздоювання корів; складно вести племінний облік й ветеринарне обслуговування і організувати нормовану годівлю; великі витрати підстилки (5 кг/добу);

частіші випадки травматизму, вибракування досягає 30–35%; при виникненні інфекційна хвороба швидко поширюється на все поголів'я.

Традиційними для Хмельницької області є українські чорно-ряба та червоно-ряба молочні породи великої рогатої худоби, генетичний потенціал яких за молочною продуктивністю досягає 10 тис. л молока за лактацію. Однак через незбалансованість годівлі тварин за основними поживними й біологічно активними речовинами у більшості господарств він поки що реалізується лише на 40–60%, внаслідок чого вони недоотримують певний обсяг молочної продукції.

Враховуючи, що основний обсяг товарного молока виробляється поки що на фермах із традиційним прив'язним або комбінованим утриманням корів та їх доїнням у доїльному залі або стійлі, а також пряму залежність кількості поголів'я від рівня забезпеченості молочної худоби кормами й ряду інших факторів, основних параметрів інтенсивної технології виробництва молока можна досягти в умовах річної забезпеченості 47–50 ц корм. од. на 1 корову, при цьому продуктивність корів становитиме 3500 кг і вище. При такому забезпеченні кормами затрати праці та собівартість виробництва 1 ц молока на комплексах із безприв'язним утриманням відповідно будуть на 44 і 11% нижче, ніж за прив'язного.

Для утримання худоби в сільськогосподарських підприємствах станом на кінець 2012 р. було в наявності кормів усіх видів 145,7 тис. т корм. од., що на 6,2% менше, ніж на відповідний період попереднього року. В розрахунку на одну умовну голову великої рогатої худоби припадало в середньому по 8,3 ц корм. од. проти 10,7 ц корм. од у 2010 році.

Аналіз виробництва молока у кращих господарствах Хмельниччини і проведений науковий пошук доводять, що для виробництва 3000 кг молока достатньо на 1 корову заготовити 36 ц корм. од., 4000 – 42, 5000 – 55, 6000 – 63 ц корм. од. кормів; для виробництва 6000 кг молока і більше організувати спрямоване вирощування ремонтних телиць і раціональне відтворення стада, створити міцну кормову базу та забезпечувати тварин повноцінними кормами, забезпечити диференційовану годівлю корів з урахуванням стадій фізіологічного циклу.

З розрахунку на 1 ц молока витрати кормів дещо знизилася, але ще не відповідають економічним нормам, що можна пояснити низькою якістю кормів, незбалансованістю раціонів і невисокими надоями молока, однією з причин якої є недостатня кількість концентрованих кормів у раціонах корів (22,9%).

Темпи інтенсифікації молочного тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області значно випереджають темпи інтенсифікації в кормовиробництві. Так, протягом 2006–2012 рр. середньорічний темп підвищення продуктивності корів становив 4,6%, тобто удій на одну корову зростав у середньому за рік на 273 кг, разом із тим на умовну голову в досліджуваній області заготовлювали не більше 20 ц корм. од. Однак у більшості господарств Хмельницької області витрати на покупні концентровані корми (комбікорм) зростають пропорційно збільшенню продуктивності та займають у вартості раціону від 60 до 80%, у собівартості молока – від 35 до 45%, що набагато знижує ефективність інтенсифікації галузі.

Основними чинниками неефективного розвитку молочного скотарства є: низька продуктивність корів, високий рівень собівартості та низький рівень закупівельних цін [6, с.110]. Так, рівень середньорічних надоїв у господарствах із низькими обсягами реалізації (до 250 ц) в 4,2 раза нижчий, ніж у сільськогосподарських підприємствах, які реалізують більші обсяги молока (2000 т у рік). Збитковість виробництва та реалізації в даних категоріях сільськогосподарських підприємств (21%) не компенсували дотації, які становлять у структурі виручки 3,1%, а у висококонцентрованих господарствах – лише 0,8%.

Водночас повна собівартість знизилася на 41,3 % у господарствах, які реалізують понад 20000 ц молока, порівняно з господарствами, що мають рівень до 250 ц, ціна реалізації зросла на 16,9%. Зважаючи на майже абсолютний взаємозв'язок між обсягом виробництва і продуктивністю, собівартістю й рентабельністю, можна зробити однозначний висновок на користь вищого рівня концентрації виробництва в галузі.

Висновки. Інтенсивне нарощування виробництва молока в Хмельницькій області стримують недостатня забезпеченість ферм механізмами й обладнанням, низький технічний рівень багатьох серійних механізмів. У молочному скотарстві частка ручних операції досягає 28–40%. Через відсутність комплексної механізації навантаження на оператора машинного доїння у досліджуваній області за останні роки збільшилося від 23 до 25 корів, а на працюючого в молочному скотарстві – від 12 до 15 голів. Не вирішено проблему комплексної механізації малих ферм. Молочні ферми з поголів'ям до 100 корів не обладнані засобами комплексної механізації. Приміщення для утримання корів і нетелей здебільшого порожні або вже не придатні через зруйнування. Для механізації найбільш трудомісткого процесу – доїння – промисловість випускає ряд уніфікованих доїльних установок, у тому числі автоматизованих. Це дозволяє механізувати процес доїння на фермах із поголів'ям 100–200 корів за будь-якого способу їх утримання і з різним типом організації праці.

Література

1. Ільчук М. М. Економічні напрями ефективного функціонування ринків продукції скотарства / М. М. Ільчук, М. В. Калінчик, М. М. Рудий. – К. : Нічлава, 2009. – 352 с.

2. Гуляева Т. Крупноепроизводство – фактор эффективности молочного скотоводства / Т. Гуляева,

Н. Сухорукова // Молочное и мясноескотоводство. – 2003. – № 5. – С. 8–10.

3. Березівський П. С. Методичні питання визначення та аналізу економічної ефективності виробництва продукції скотарства / П. С. Березівський // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 2. – С. 69–74.

4. Привало К. И. Пути повышения эффективности производства молока / К. И. Привало // Аграрная наука. – 2009. – № 8. – С. 10–12.

5. Аранчій В. І. Напрямки підвищення ефективності та конкурентноспроможності виробництва молока / В. І. Аранчій, Є. В. Березницький, С. П. Зоря // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2010. – № 33. – С. 188–193.

6. Свиноус І. В. Переваги і недоліки державної підтримки виробництва молока на великотоварних сільськогосподарських підприємствах / І. В. Свиноус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – С. 109–112.

References

1. Il'chuk M. Economic trends efficient functioning of markets for cattle products / M.M. Il'chuk, M.V. Kalinchyk, M.N. Red. - K Nichlava, 2009 - 352 p.

2. Hulyaeva T. Krupnoeproyzvodstvo - factor of the effectiveness of milk skotovodstva / T. Hulyaeva, N. Sukhorukov // breast and myasnoeskotovodstvo. - 2003. - № 5. - S. 8-10.

3. Berezovsky P. Methodological issues identification and analysis of economic efficiency of cattle products / PS Berezovsky // Journal of Agricultural Science. - 1999. - № 2. - S. 69-74.

4. K. I. Halt Ways to improve the efficiency of milk production / K. I. Halt // Ahrarnaya science. - 2009. - № 8. - S. 10-12.

5. Aranci V.I. Ways to increase efficiency and competitiveness of milk production / V.I. Aranci, E.V. Bereznytsky, S.P. Sora// Economic Space: Coll. sciences. works. - Dnepropetrovsk: PSABA. - 2010. - № 33. - S. 188-193.

6. Svynous I.V. Advantages and disadvantages of state support milk production on farms velykotovarnyh / I. V. Cvynous // formation of market relations in Ukraine. - 2011 - P. 109-112.

Рецензія/Peer review : 22.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., професор Н.А. Хрущ

УДК:330.315

М.І. ТКАЧЕНКО
Хмельницький національний університет

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ГАЛУЗІ РОЗРОБКИ ТА РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ

В роботі визначаються особливості поєднання технологічних та економічних процесів, що супроводжують створення і розповсюдження інформаційних продуктів як нової форми вартості. В результаті отриманих результатів визначено ряд економічних властивостей інформаційних продуктів, характеристик інвестицій у їх створення. Охарактеризовано бізнес-моделі підприємств-розробників.

Ключові слова: інформація, інформаційний продукт, програмний продукт, бізнес-модель, вільне програмне забезпечення.

M.I. TKACHENKO
Khmelnytsky National University

ESSENCE OF ENTREPRENEURSHIP IN SOFTWARE AND DIGITAL GOODS DEVELOPMENT AND DISTRIBUTION

Abstract - The purpose of the research in the development and distribution of information products is to define the relationships between firms' performance and technical processes used to create them. In terms of the information economy is important to determine the form of value that is created by the processes of an information products development; determine the nature of these processes and economic properties of the product. The study draws attention to the economic properties of software and information products, characteristics of financing development to create them. The basic business model of enterprise developers and enterprise network economy. Attention is paid to the phenomenon of free software. Thus, these changes in ways and approaches to create new value form the basis for further research of an economic aspects of the growth of innovative enterprises sectors, software development, and other information products; form the need to determine the place and role of these companies to secure economic growth; identify new ways of management in terms of available global information space.

Keywords: information, digital goods, software, business-model, free software, crowdfunding.

Вступ

В умовах функціонування інформаційної економіки її визначальними елементами є відповідні продукти. Тому особливо важливим є визначення форм вартості, що створюється в результаті процесів розробки інформаційних продуктів; визначення сутності цих процесів та економічних властивостей продукту. Метою досліджень підприємницької діяльності у галузі розробки та розповсюдження інформаційних продуктів є визначення зв'язків між економічним результатом діяльності підприємства та технологічними процесами, що використовуються для їх створення. Це дозволить визначити теоретичну базу для економічних досліджень процесів діяльності підприємств-розробників: охарактеризувати структуру витрат, джерел фінансування, економічні властивості інформаційних продуктів, бізнес-моделі їх реалізації тощо.

Основна частина

У випадку розробки програмного забезпечення, виробничі процеси можна охарактеризувати як перетворення різноманітних форм взаємозалежних між собою знань у програмний код. Це комплексна інтелектуальна діяльність, результат якої визначається формою інтелектуальної власності. Зрозуміло, що базові споживні властивості цього результату визначаються нематеріальним характером створеного продукту. Тому надалі ця власність (продукт) повинна мати можливість бути оціненою та реалізованою в обмін на інші блага. Для цього створюються бізнес-моделі різного ступеня складності, які можуть бути застосовані як окремо, так і у своєму поєднанні, з метою забезпечення грошових надходжень з різних джерел та отримання позитивного економічного результату.

Ключовою особливістю програмних та інших інформаційних продуктів, які можуть бути представлені в цифровій формі, є те, що розробка першої копії в переважній більшості випадків потребує значних витрат, натомість для вироблення кожної наступної копії продукту витрати взагалі відсутні, або є незначними. Тому виникає потреба у значних початкових інвестиціях із високим ризиком їх втрати. Така властивість в принципі властива інвестиціям в інновації, венчурним інвестиціям. Якщо інвестиції надходять ззовні, тоді, звичайно, розробник розподіляє ризик з інвестором; але за умови внутрішніх інвестицій, якщо повний цикл розробки здійснюється власними засобами, або у закритих проектах, цей ризик повністю покладається на компанію-розробника. В той же час, розподіл потенційного прибутку здійснюється за тим же принципом. Ще однією важливою особливістю подібних інвестицій є те, що інвестор втрачає вплив на повернення витрачених коштів та контроль над ними, вони стають "sunk costs" (англ. "потоплені витрати", "витрати, що не повертаються"). Натомість, обсяг змінних витрат при створенні таких продуктів є дуже незначним, в деяких випадках змінні витрати взагалі відсутні.

В результаті пошуків шляхів зменшення впливу обмежень та ризиків традиційних інвестиційних механізмів, відносно широкого застосування в галузі інновацій та інформаційних технологій набув механізм залучення коштів, що має назву crowdfunding (англ. "фінансування натовпом"). В основу цього механізму покладена можливість залучення відносно невеликих сум коштів у великої кількості осіб, яким повідомляється про переваги проекту, розробки. Беззаперечною основною перевагою такого шляху залучення фінансування є те, що кошти залучаються на безповоротній, та часто навіть на безеквівалентній основі. При залученні коштів не виникає жодних фінансових зобов'язань. Серед інших властивостей також

виділяють наступні:

- фінансування не має географічних обмежень;
- ймовірність залучення додаткового внеску прямо залежить від обсягу вже залученого капіталу (ефект натовпу);
- для деяких проектів такий спосіб може повністю замінити традиційні джерела фінансування [1].

Ще однією особливістю інформаційних продуктів є те, що вони можуть бути тиражовані (копійовані) без втрати якості. Це також пояснює той факт, що витрати на їх репродукцію є дуже низькими. Копії повністю ідентичні оригіналу, вони нічим не відрізняються. Але така економічна перевага також спричиняє й ризик втрати контролю над розповсюдженням захищених даних, безконтрольного копіювання, порушення ліцензій на використання тощо. Дослідження з обсягів можливих втрат публікуються щорічно деякими організаціями (наприклад, BSA – business software alliance), але останнім часом критикується їхній підхід до розрахунків можливих втрат, оскільки він передбачає, що кожна нелегальна копія спричиняє прямі втрати для розробника, що не завжди відповідає дійсності – споживач копії не обов'язково є її потенційним покупцем [2].

Для правового захисту власників та виробників інформаційних та програмних продуктів в сучасних умовах переважно використовуються вже існуючі засоби: патенти, права розповсюдження, торговельні марки тощо. Також ними можуть використовуватись системи управління цифровими правами (DRM – digital right management), які базуються на використанні спеціалізованих програмно-інженерних рішень, що контролюють та захищають доступ до інформаційного продукту, його цілісність (це не обов'язково повинен бути програмний продукт, а цифровий аудіозапис, фільм, книга, документ, ілюстрація, фото тощо); забезпечують захист від копіювання. Однією із базових властивостей сучасних інформаційних продуктів є те, що вони легко тиражуються, тому юридичний захист є необхідним. Але наявні інструменти такого захисту не завжди повною мірою відповідають потребам власників та клієнтів. Вони краще пристосовані для результатів діяльності закритих розробок, коли доступ до програмного коду є обмежений, коли реалізується лише право на його використання. Тому за сучасних умов функціонування ринку програмних продуктів такий підхід може стати на заваді створенню, реалізації та їх розповсюдженню за деякими бізнес-моделями, зокрема це стосується продуктів із відкритим програмним кодом. Внаслідок цього можуть створюватись нові стратегії виходу на ринок, нові моделі розповсюдження інформаційних продуктів. В такому випадку традиційні правові механізми не завжди є найкращим вибором, тому вони можуть зазнавати змін.

Наявні бізнес-моделі діяльності фірм-розробників програмного забезпечення (в тому числі й вільного програмного забезпечення) можна поділити на три групи:

- Software product firms — підприємства, що створюють готові програмні продукти "під ключ". Доход таких фірм (60–80% доходу) забезпечує розробка програмного забезпечення, його ліцензування на продаж, отримання додаткового доходу від його вдосконалення та оновлення, пристосування для індивідуальних потреб клієнтів.
- Services firms — підприємства, що надають послуги з впровадження доступних програмних продуктів: індивідуальне налаштування (пристосування доступних рішень під потреби клієнта), встановлення, інтеграція із наявною інфраструктурою клієнта. З боку ліцензування тут можуть застосовуватись або відкриті ліцензії, або права на використання програмних продуктів вже належать споживачеві.
- Hybrid firms — гібридні фірми. Їхня діяльність поєднує ознаки двох попередніх груп: фірми здійснюють як розробки власними силами, так і використовують та обслуговують наявні рішення. Основна перевага такої моделі полягає в тому, що ключові технології фірми можуть бути змінені з огляду на конкурентне середовище.

Теоретично, фірми-виробники певною мірою можуть мати ознаки гібридизації, оскільки вони здійснюють сервісне обслуговування власних продуктів.

- software tailoring — створення індивідуальних рішень під вимоги конкретного клієнта;
- applied formats — індивідуальні рішення на базі доступних, поширених платформ;
- resource provisioning — розробка окремих програмних компонентів, біліотек, APIs, з метою інтеграції з іншими програмними продуктами;
- standard offerings — власні готові розробки, які продаються всіма доступними каналами збуту, та які використовуються без додаткового обслуговування або пристосування.

Існують також відкриті бізнес-моделі, класичні бізнес-моделі підприємств, моделі для підприємств електронної комерції тощо. Зрозуміло, що в кожному конкретному випадку, існуючі моделі можуть зазнавати певних змін та уточнень, що будуть враховувати потреби конкретної компанії-розробника (або компанії, що надає послуги).

Останніми роками можемо спостерігати надзвичайне зростання деяких підприємств так званої "мережевої" економіки, які отримують доход від розповсюдження програмних продуктів (або, більш широко, всіх інформаційних продуктів, які можуть бути представлені у цифровій формі та передані мережевими засобами зв'язку). Такі підприємства набули деяких характеристик, що відрізняють їх від інших підприємств "традиційних" галузей. Дослідження, проведене Т. Коллманом, дозволило визначити різницю між "Value chains" (так званими "ланцюгами вартості") підприємств реальної економіки та підприємств інформаційних галузей [4].

На даний час увагу дослідників привертає підприємництво з використанням так званих "відкритих" технологій, особливо з огляду на успіхи таких компаній, як Red Hat, Canonical, Novell, Mandriva та інших. Спостерігається поширення розробок з відкритим програмним кодом на діяльність та бізнес-моделі великих

компаній, які є "фундаментом" галузі інформаційних технологій, серед яких Sun, Apple, Microsoft. Рух вільного програмного забезпечення самий по собі є цікавим, тому що великою мірою суперечить загальновизнаним та визнаними традиційними бізнес-моделям розробки програмних продуктів, коли програмний код є захищеним з метою запобігання копіювання та проникнення на зайняті ринки.

Дослідників та розробників вражає та надихає факт успіху проектів "вільного" програмного забезпечення, деякі з яких розвиваються не одне десятиріччя. Вони є базою для великої кількості готових рішень, присутніх сьогодні на ринку, служать платформою для нових розробок, виступають еталоном якості та надійності. Серед них Linux (ядро UNIX-подібної операційної системи), Apache (HTTP сервер), MySQL (система управління базами даних), Sendmail (агент передачі поштових повідомлень) та багато інших. Відкритість та вільний доступ до програмних пакетів призвели до їх значного поширення, зберігають і забезпечують їх високу якість, незважаючи на той факт, що вони, принаймні на початку розробки та впровадження, не підтримувались жодною комерційною компанією. Натомість вони поширювались за межі географічних осередків комун розробників за допомогою Інтернету. Такий процес розробки отримав назву "Open Source Process", який суперечить більшості результатів академічних досліджень в галузі розробки програмного забезпечення, в той же час доводить свою надзвичайну ефективність. Його переваги породжуються у відкритості та публічному доступі до програмного коду, що дозволяє всім зацікавленим програмістам використовувати, вивчати та вдосконалювати цей код. Надалі коментарі до коду, виправлення помилок та додатковий програмний код може бути відправлений до куратора проекту за мінімально можливих витрат [3].

Пояснення успіху розробки з відкритим програмним кодом дали автори фон Хіппель (von Hippel) та фон Крог (von Krogh): приватний сектор за допомогою комерційного дослідження та розробки програмного забезпечення створює інновації шляхом інвестицій в дослідження та розробку програмного забезпечення, зберігаючи при цьому права на інтелектуальну власність з метою захисту та комерційного розповсюдження власних інновацій; громадський сектор колективно фінансує дослідження через університети та дослідницькі інститути, коли очікуваний результат стає власністю та працює на користь громади; дослідження та розробка з відкритим програмним кодом використовує нову приватну (таку, що не фінансується громадами) та в той же час колективну (з відкритим доступом до користування) модель [5].

Важливо також зазначити, що при розробці прикладних продуктів, комерційних рішень можуть використовуватись в якості бази розробки програмні компоненти із відкритим програмним кодом, що розповсюджуються за ліцензіями, які дозволяють їх комерційне використання (наприклад, ліцензія BSD – Berkeley Software Distribution, ліцензія розповсюдження програмних продуктів Університету Берклі). Також безпосередньо для розробок, які не включають в себе частин "вільного" коду, часто використовуються інструменти з відкритим програмним кодом, які значно підвищують продуктивність персоналу, зменшують частку основних витрат на розробку продуктів, оскільки більшість ліцензій на використання такого інструментарію не вимагають сплати компенсацій чи роялті.

Висновки

Інформаційний продукт має властивості нематеріального блага, які доповнюються специфічними властивостями, наприклад, практично нульовою вартістю репродукції, повна ідентичність копії оригіналу тощо. Інвестиційній діяльності в галузі розробки інформаційних продуктів притаманний високий ступінь ризику та високі прибутки. В деяких випадках, на нашу думку, можливе утворення природних монополій. Класичні способи фінансування інноваційних підприємств на сьогодні доповнюються новими механізмами, такими як crowdfunding (англ. "спільне фінансування"). Типові бізнес-моделі виробничих підприємств та підприємств сфери послуг зазнають змін, спричиняють появу нових моделей, які більше відповідають особливостям створення та розповсюдження інформаційних продуктів як нематеріальних благ. Отже, зазначені зміни у підходах та способах створення нової вартості у сучасних умовах створюють підгрунтя для подальших досліджень економічних аспектів функціонування та забезпечення зростання підприємств інноваційних галузей, галузі розробки програмного забезпечення, інших інформаційних продуктів. Необхідними є подальші дослідження місця та ролі цих підприємств у забезпеченні зростання національних економік; визначення нових способів господарювання в умовах доступного глобального інформаційного простору.

References

1. Agrawal A.K., Catalini C., Goldfarb A. Some Simple Economics of Crowdfunding. National Bureau Of Economic Research, Working Paper No. 19133, June 2013.

2. Buxmann P., Deifenbach H., Hess T. The Software Industry: Economic Principles, Strategies, Perspectives. Springer, 2013.

3. Gruber M. and Henkel J. New ventures based on open innovation – an empirical analysis of start-up firms in embedded Linux. International Journal of Technology Management, 2006. 33(4), p. 356–372.

4. Kollmann T. What is e-entrepreneurship? – Fundamentals of company founding in the net economy. International Journal of Technology Management, 2006. 33(4), p. 322–340

5. Von Hippel E. and G. von Krogh. Open Source Software and the "Private-Collective" Innovation Model: Issues for Organization Science. Organization Science, 2003. 14(2), p. 209–223.

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 330.131.7:338.22

І.М. ХВОСТІНА
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність виробничих ризиків, здійснено аналіз основних причин їх виникнення та досліджено особливості управління ними, розглянуто взаємозалежність керуючої та керованої підсистем в загальній системі управління виробничими ризиками.

Ключові слова: виробничий ризик, система управління, підприємство, алгоритм управління виробничими ризиками.

I.M. HVOSTINA
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CONCEPTUAL FRAMEWORK MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE RISK

The article discusses the nature of industrial risks, the analysis of the main reasons for their occurrence. The study examined the purpose and main objectives of management of production risks. The features of management, management considers the interdependence and controlled subsystems in the overall system of management of production risks. Proved that enterprise risk management is a key component subsystem design and implementation of management solutions that provides relevant regulatory guidance documents, logistical, financial, labour, information resources management process as a whole. To achieve high quality risk management process is necessary to ensure effective interaction of its components.

Key words: production risk management system, enterprise, industrial risk management algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкове середовище, в якому функціонують вітчизняні підприємства, характеризується елементами невизначеності та супроводжується ризиками виробничо-комерційної діяльності. Результативність господарювання підприємств різних організаційно-правових форм визначається їх здатністю швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможністю своєчасно коригувати як початкові цілі та завдання, так і способи їх досягнення. Все це по-новому ставить питання про управління підприємством як суб'єктом ринкових відносин, про його спроможність пристосовуватися до динамічних умов ринку. Недостатня увага до питань управління ризиками в системі організації діяльності підприємствами призводить до неадекватної реакції окремих підприємств на небезпеки та загрози, що виникають у сучасному економічному середовищі, і як наслідок, прийняття необгрунтованих управлінських рішень. Все це сприяє виникненню значних загроз у діяльності підприємств, обмеженості їх мобільності і втраті потенціальних можливостей. Саме тому, дослідження проблеми управління підприємницькими ризиками в цілому та виробничим ризиком зокрема є важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Організаційною основою відновлення виробничої бази, розвитку вітчизняних підприємств, поліпшення фінансово-економічного стану є стратегічне планування, формування планів розвитку підприємств. Найбільш важливу роль у цьому відіграють питання управління ризиками та забезпечення належного рівня безпеки підприємств. Проблемам теорії, методології та практики управління ризиками присвятили свої наукові праці вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: І. Т. Балабанов, В. В. Вітлінський, Н. М. Внукова, В. М. Гранатуров, С. М. Ілляшенка, І. Ю. Івченко, М. Г. Лапуста, В. В. Лук'янова, О. Л. Устенко, О. І. Ястремський та інші вчені. Віддаючи належне науковим працям вчених, варто зазначити, що у економічній літературі не знаходить належного вирішення комплексний, системний підхід до управління виробничими ризиками підприємств, також потребує удосконалення методика прогнозування та оцінки виробничих ризиків. Не визначена система методів управління виробничими ризиками. Науково-теоретична та практична значущість зазначених проблем викликає необхідність проведення подальшого дослідження питань управління виробничими ризиками.

Метою дослідження є визначення сутності виробничих ризиків, аналіз основних причин їх виникнення та дослідження особливостей управління ними.

Основний матеріал дослідження. Трансформація умов господарювання визначила зміну ролі, місця і задач управління виробничими ризиками, що є основою всього процесу підготовки і реалізації господарської діяльності підприємства. Виробничий ризик пов'язується з виробництвом продукції, товарів та послуг, і здійсненням будь-яких видів виробничої діяльності, в процесі якої перед підприємцями постає проблема не оптимального використання сировини, збільшення собівартості продукції, збільшення втрат робочого часу. Загалом, виробничий ризик – це ймовірність отримання збитків або додаткових незапланованих витрат, пов'язаних з можливими збоями або зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, більш низькою якістю сировини або неналежною роботою персоналу і т. п. [1, с. 70-71].

Виробничий ризик підприємств має двоїсту природу, що зумовлено джерелами його походження. Тому, сутність виробничого ризику доцільно розглядати через призму взаємозв'язку зовнішнього джерела

його походження (дефіцит сировини, зниження купівельної спроможності населення тощо) і внутрішніх чинників, пов'язаних з особливостями господарювання та управління підприємства, специфікою його діяльності (загроза втрат, які зумовлені фінансовими, посередницькими та іншими операціями).

Причини, що зумовлюють виникнення виробничого ризику, можна згрупувати за сферою прояву на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

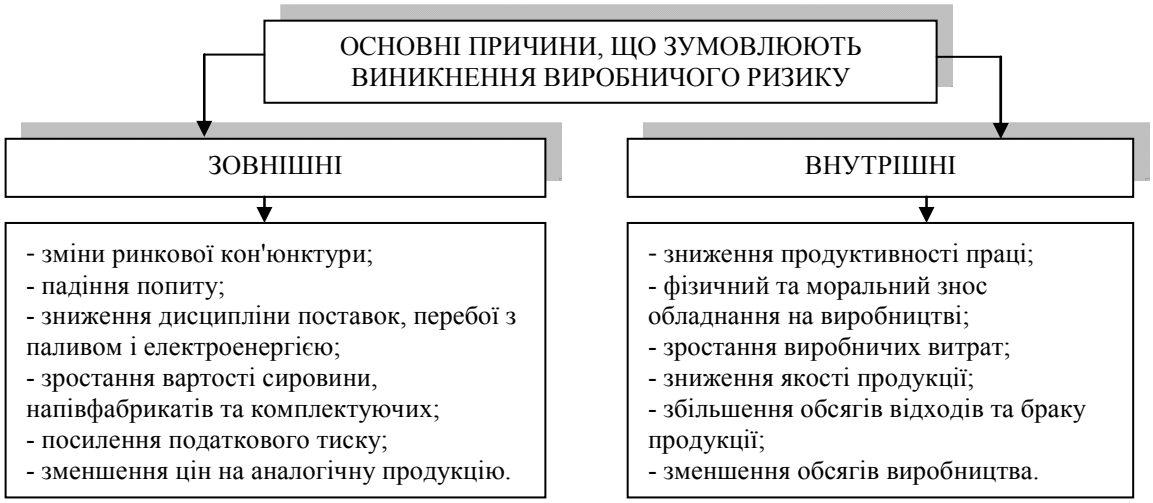


Рис. 1. Основні причини, що зумовлюють виникнення виробничого ризику

Управління ризиками – це сукупність методів та заходів, які дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходи з нейтралізації або зниження негативних наслідків настання таких подій [2].

Метою управління виробничими ризиками є передбачення та недопущення втрати підприємством у ході виробничої діяльності. Відповідно до мети завдання управління виробничими ризиками полягають у наступному:

- визначенні найбільш вразливих та найслабкіших місць виробничої діяльності підприємства;
- систематичній комплексній діагностиці ймовірності настання несприятливих подій;
- виборі альтернативних варіантів управлінських рішень для забезпечення оптимального співвідношення між ризиком та дохідністю виробничих операцій;
- забезпеченні мінімізації втрат при настанні несприятливих подій;
- розробці заходів, які не допускають, запобігають або зменшують розмір збитку від впливу повністю неврахованих ризикових чинників, непередбачуваних обставин на діяльність підприємства в цілому;
- реалізації такої системи адаптації та толерантності до ризиків, за допомогою якої можуть бути не тільки нейтралізовані або компенсовані негативні ймовірні результати, а й максимально використані шанси на отримання високого доходу;
- захисті інтересів підприємства від впливу несприятливих факторів, небезпек та загроз на основі високого рівня його конкурентоспроможності.

Одне з основних завдань керівників підприємства – передбачити можливі причини виникнення невизначеностей, що є джерелами ризикових ситуацій і виробничих ризиків, та знайти шляхи щодо мінімізації ймовірності настання таких подій. Використання системи управління підприємницькими ризиками дозволяє управляти підприємницькими ризиками з метою їх мінімізації в короткостроковій перспективі і оптимізації в довгостроковій перспективі, що буде сприяти підвищенню ефективності реальності роботи суб'єкта господарювання і зміцненню його стратегічної позиції [3].

Управління ризиками підприємств є одним з ключових компонентів підсистеми розробки та реалізації управлінських рішень, що забезпечує відповідними нормативно-методичними документами, матеріально-технічними, фінансовими, трудовими, інформаційними ресурсами процес управління в цілому. Для досягнення високої якості процесу ризик-менеджменту необхідно забезпечити ефективну взаємодію його компонентів.

Процес управління завжди передбачає наявність об'єкта та суб'єкта управління. Тому, розглядаючи управління виробничими ризиками підприємства, необхідно визначити суб'єкт та об'єкт його дії (рис. 2).

Управлінська система функціонує завдяки тому, що суб'єкт управління впливає на його об'єкт. Внаслідок цього об'єкт певною мірою змінюється, набуває нових якостей та організаційних особливостей. Процес управління, тобто процес впливу суб'єкта на об'єкт управління, може здійснюватися тільки за умови циркуляції певної інформації між керівною і керованою підсистемами.

Процес управління, незалежно від його конкретного змісту, завжди припускає одержання, передачу, переробку і використання інформації. При цьому одержання надійної і достатньої інформації відіграє головну роль, оскільки воно дозволяє підприємцю прийняти конкретне рішення відносно дій в умовах

ризику [4]. Суб'єкт і об'єкт управління перебувають у постійній динамічній взаємодії, в процесі якої виникають управлінські відносини.

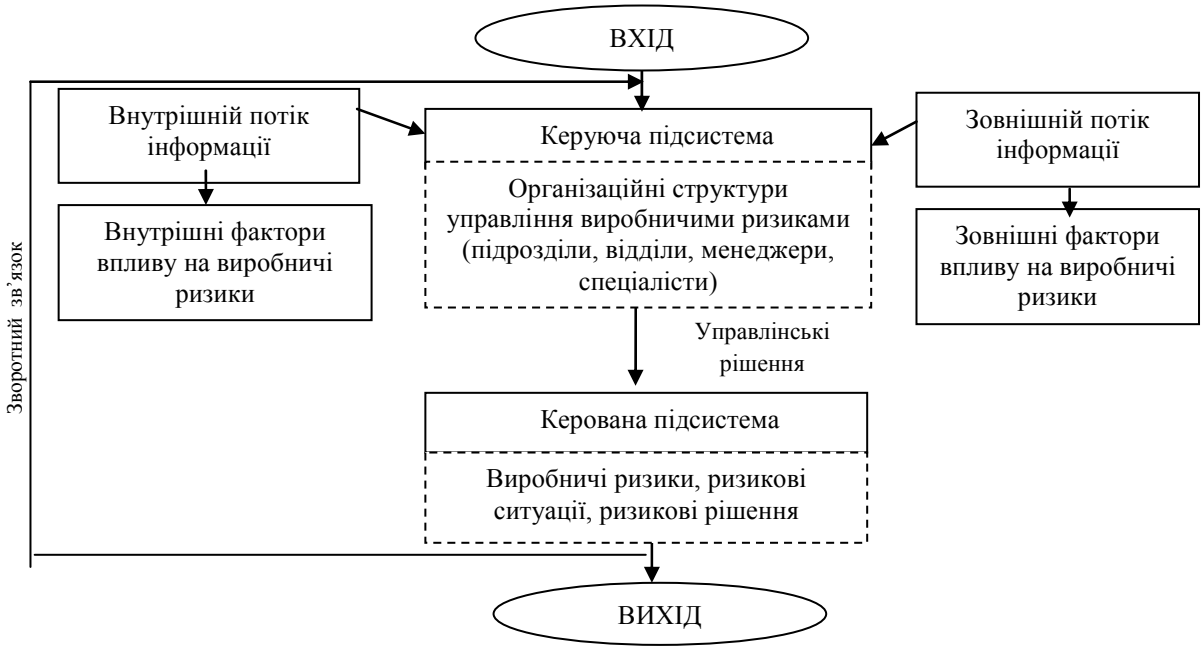


Рис. 2. Взаємозалежність керуючої та керованої підсистем в загальній системі управління виробничими ризиками

Основними параметрами системи є вхід, процес, вихід, зворотний зв'язок та обмеження. Те, що змінюється в результаті протікання конкретного процесу, називається входом. Вихід – це результат або кінцевий стан процесу. Основний процес перетворює вхід на вихід. Зворотний зв'язок порівнює модель входу та виходу, виділяє відмінності, оцінює зміст розбіжностей та виявляється у роботі, пов'язаній з прийняттям управлінських рішень, які впливають на основний процес системи управління виробничими ризиками з метою зближення виходу й моделі виходу.

Ефективний процес управління виробничими ризиками не може бути сукупністю фрагментарних дій, оскільки він повинен бути сформованим у комплекс дій, який є частиною загального управління бізнесом [5, с. 302]. Особливості системного управління виробничими ризиками:

- безперервний процес, який охоплює усі етапи виробництва продукції;
- використовується при розробці та формуванні як стратегії управління ризиками, так і підприємства в цілому;
- використовується на кожному рівні і кожним підрозділом підприємства та включає аналіз портфелю виробничих ризиків;
- визначення подій, які можуть впливати на виробничі процеси підприємства та управляти ризиками таким чином, щоб вони не перешкоджали ефективній діяльності підприємства;
- сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Система управління виробничими ризиками підприємств повинна поєднувати в собі інструменти і методи управління, характерні для конкретного ризику. У процесі формування ефективного механізму управління ризиками підприємств необхідно врахувати критерій зіставлення ризиків, що дозволяє узагальнити їх наслідки (процес агрегації) з метою прийняття оптимального (однорідного) управлінського рішення. Найчастіше, агрегація призводить до втрати інформації і надмірного узагальнення ризиків підприємства, але дозволяє ефективно розподілити існуючі ресурси підприємства на організацію заходів ризик-менеджменту.

Система управління виробничими ризиками включає завдання управління; важелі управління – інструменти, які полегшують управління; суб'єкти та об'єкти управління, їх взаємозв'язки; інструментарій управління; методи управління; специфіку і особливості управління; функції та принципи управління.

Управління виробничими ризиками у підприємницькій діяльності включає в себе стратегію і тактику ризик-менеджменту. Перша базується на довгострокових цілях і оцінках невизначеності господарської ситуації, на ефективних методах досягнення таких цілей протягом тривалого часу. Стратегія – це наука і мистецтво управління виробничими ризиками, засновані на довгостроковому прогнозуванні, стратегічному плануванні, формуванні обґрунтованої концепції і програми, адаптованої до невизначеності системи підприємництва, що дозволяє не допускати або зменшувати несприятливий вплив на результати відтворення стохастичних факторів і, головне, отримувати в кінцевому рахунку високий підприємницький дохід. Стратегія визначає тактику, тобто сукупність методів, прийомів, використаних в конкретних умовах даної господарської ситуації для досягнення поставлених цілей, які суперечать цілям довготривалим.

Алгоритм управління виробничими ризиками передбачає:

- встановлення межі допустимого ризику;
- оцінку зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на рівень ризику;
- ідентифікацію ризиків;
- оцінку ризиків;
- оцінку ймовірних втрат;
- оцінку впливу втрат на фінансову стійкість та платоспроможність;
- застосування прийомів зменшення втрат;
- прийняття рішення з допустимим рівнем ризику;
- вибір методів нейтралізації ризиків;
- підтримку належного рівня стійкості підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Таким чином, організація ефективної виробничої діяльності вітчизняних підприємств потребує застосування сучасних підходів до управління виробничими ризиками з обов'язковим урахуванням чинників, які спричиняють появу ризиків в господарській діяльності підприємства.

Подальшими кроками в дослідженні проблем управління виробничими ризиками стане розробка механізму управління виробничими ризиками, розробка системи оцінки виробничих ризиків, визначення підходів до мінімізації ймовірності настання ризиків та зниження чи нейтралізації потенційних результатів їх впливу.

Література

1. Пожуєва Т.О. Виробничий ризик як складова сучасного підприємництва / Т.О. Пожуєва // Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – № 8. – С. 68–74.

2. Гранатуров В. М. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики / В. М. Гранатуров, И. В. Литовченко. – Одесса : МЧП «Эвен», 2005. – 204 с.

3. Шепеленко О. В. Управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання / О. В. Шепеленко // Вісник ДонНУЕТ. Економічні науки. – 2011. – № 4 (52). – С. 189–199.

4. Доценко І. О. Механізм управління ризиками підприємницької діяльності в системі економічної безпеки підприємства / І. О. Доценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 138–142.

5. Литюга Ю. В. Організація ризик-менеджменту на підприємстві / Ю.В. Литюга // Збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. «Економіка підприємства: теорія та практика», 12 жовт. 2012 р. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 301–303.

References

1. Pozhuyeva T.O. Vyrobnychyy ryzyk yak skladova suchasnoho pidpryyemnytstva. Visnyk NTU «KhPI»: Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva. 2011. Vol. 8. S. 68–74.

2. Hranaturov V. M., Lytovchenko Y. V. Upravlenye predprynymatel'skymy ryskamy: voprosy teoryy y praktyky. Odessa : MChP «Even», 2005. 204 s.

3. Shepelenko O. V. Upravlinnya pidpryyemnyts'kymy ryzykamy sub"yekta hospodaryuvannya. Visnyk DonNUET. Ekonomichni nauky. 2011. Vol. 4 (52). S. 189–199.

4. Dotsenko I. O. Mekhanizm upravlinnya ryzykamy pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti v systemi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. Zbirnyk naukovykh prats' ChDTU. Ekonomichni nauky. 2012. Vol. 4. S. 138–142.

5. Lytyuha Yu. V. Orhanizatsiya ryzyk-menedzhmentu na pidpryyemstvi. Zbirnyk materialiv Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Ekonomika pidpryyemstva: teoriya ta praktyka»; 12 zhovt. 2012 r. K. : KNEU, 2012. S. 301–303,

Рецензія/Peer review : 21.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 338.242.4 : 669

С.В. ЧЕРЕДНІЧЕНКО
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

В статті проаналізовано сучасний стан вітчизняної металургійної галузі та основні фактори, що обумовлюють її поточний стан. Доведено, що галузь знаходиться у кризовому стані за всіма економічними показниками: обсягами виробленої продукції, експорту-імпорту металопродукції, ступенем зносу основних фондів тощо. Виявлено основні бар'єри ефективного функціонування та підвищення рівня конкурентоспроможності галузі, запропоновано шляхи вирішення окремих проблем для покращення такого стану металургійного комплексу.

Ключові слова: металургійна галузь, динаміка, експорт, імпорт, обсяги виробництва, модернізація, кризовий стан, інвестиції, оподаткування, джерела фінансування, регуляторні інструменти.

S.V. CHEREDNICHENKO
Classic Private University, Zaporizhzhya

ANALYSIS BASELINE STUDY AND DYNAMICS OF DOMESTIC IRON AND STEEL INDUSTRY

Abstract - The article analyses the current conditions for Ukrainian iron and steel industry and the main factors determined its crisis conditions. The author argues that increasing competition in the global market, technological backwardness and high level of energy and resources intensity of manufacture, increasing costs, environmental burden, inadequate tax laws, inefficient industry budget support, limited of industry financial resources, lack of alternative sources of funding metallurgy, reduction in investment in metallurgy sector, low productivity and inefficient use of regulatory mechanisms by the government is the barriers of effective functioning and reduce the competitiveness of the industry. These conditions further deepen the crisis industry and need to determine the main sources of such conditions, as well as estimation criteria of the crisis. These criteria given that, which anti-crisis measures to govern the development of the domestic iron and steel industry are offered.

Keywords: iron and steel industry, dynamics, export, import, output, update, crisis conditions, investment, taxation, sources of funding, regulatory mechanisms.

Вступ

В сучасному глобалізованому світі промисловість займає провідне місце, є основним трендом розвитку та трансформації світового господарства. Остання фінансова криза наочно продемонструвала переваги тих країн, що мають потужний промисловий комплекс, засвідчила, що виробництво металопродукції, енергії, газу тощо призводить до стабілізації національних економік. Так, тенденціями останніх десятиліть було перенесення промислових виробництв компаніями США та Європейського Союзу до країн, що розвиваються, внаслідок чого ці країни втратили конкурентні переваги, а азійські країни їх отримали.

Такий стан справ в світовому просторі зумовив визнання провідної ролі промисловості у вирішенні актуальних проблем сучасності, що знайшло відображення у нових завданнях і комплексах заходів із прискореного розвитку індустрії, які вживаються провідними центрами світової економічної влади.

Оскільки металургійна галузь в національній промисловості займає одне з провідних місць, то здійснення аналізу її сучасного стану, виявлення існуючих проблем та бар'єрів щодо її розвитку, а отже й розробка дієвих механізмів подолання негативних явищ є актуальною задачею як науковців, так і практиків.

Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану та динаміки вітчизняного металургійного комплексу, виявлення негативних явищ та основних бар'єрів щодо її функціонування та розвитку

В українській науці багато вчених приділяли увагу проблемам металургійної галузі, зокрема пріоритети та інструменти її модернізації розглянуто в праці Воробйова С.Л., питаннями державного регулювання галузі займається Горбенко Г.М., Капранова Л.Г. досліджує трансформаційні процесі на внутрішньому ринку металопродукції, Пікус А.Ю. – тенденції та перспективи розвитку галузі. Але, на наш погляд, існує необхідність за результатами аналізу виявити основні негативні явища та перешкоди розвитку галузі з метою подальшого прийняття ефективних управлінських заходів щодо подолання кризи.

Перспективами подальших досліджень є розробка концепції антикризового управління галуззю, удосконалення механізмів фінансування антикризових заходів та регуляторних інструментів держави.

Виклад основного матеріалу

Особливе значення у світі приділяється промисловій політиці та розміщенню виробничих потужностей у межах національних економік, це обумовлено сильним впливом промисловості на економічні процеси. Але протягом останніх років спостерігається тенденція скорочення обсягів промислового виробництва, так що Україна поступово втрачає конкурентні позиції не тільки порівняно з розвиненими країнами, але й з країнами СНД [1].

Саме металургійна галузь в національній промисловості займає одне з провідних місць, про що свідчать дані Державної служби статистики. Так, наприклад, станом на кінець 2013 р. у промисловості України було зареєстровано 50,3 тис. активних підприємств (різних організаційно-господарських і правових форм). З них майже 84% належать до переробної промисловості і лише 4% – до видобувної. Решта (12%) – це підприємства, які виробляють і постачають енергетичні ресурси для виробничої сфери та населення [1].

Вітчизняний металургійний комплекс є експортоорієнтованим, про значний вклад якого у світовий обсяг виробництва сталі свідчать дані World Steel Association (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва сталі у світі, млн. т.

Країна	Роки			
	2010	2011	2012	2013
КНР	626,6	683,9	708,7	779,0
Японія	109,6	107,6	107,2	110,6
США	80,6	86,4	88,6	86,9
Індія	66,8	68,9	76,7	81,2
Російська Федерація	67,0	71,3	70,6	69,4
Південна Корея	58,4	68,5	69,3	66,0
Німеччина	43,8	44,3	42,3	42,6
Туреччина	29,0	34,1	35,5	34,7
Бразилія	32,8	35,2	34,7	34,2
Україна	33,5	35,3	32,9	32,8

Так, якщо порівняти структуру виробництва сталі за регіонами світу за останні три роки, то спостерігається тенденція до зайняття лідируючих позицій країнами Азії, де темп зростання обсягів виробництва становить у 2012 році – 103%, у 2013 – 108%, не дивлячись на незначне падіння у світі (у 2012 році – на 2%), а у 2013 зростанням всього на 6%. Що стосується країн СНД, то динаміка обсягів поступово знижується кожного року на 2-3%, ЄС також втрачає свої позиції кожного року на 4-5%, а Близький Схід поступово нарощує виплавку сталі (у 2013 році спостерігається зростання на 32% порівняно з попереднім періодом) [2].

Отже, виходячи із вищезазначеного, вітчизняна металургійна галузь поступово втрачає свої позиції на світовому ринку металургійної продукції, що в свою чергу призвело до падіння обсягів виробництва у 2008-2009 рр. на 12,3 % і 26,7 % відповідно, але у посткризовому періоді спостерігалось зростання на 12,2% у 2010 р., на 8,9% у 2011 р., а у 2012 р. відбулось падіння обсягів виробництва (на 6%) [3]. За підсумками 2011 р. ще не досягнуто рівня докризових показників виробництва за усіма основними видам металопродукції (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги виробництва основних видів металопродукції, млн тонн [4, 5]

Найменування продукції	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Чавун	30,7	32,9	35,6	31,0	25,7	27,4	28,9	28,5	29,0
Феросплави	1,7	1,8	2,0	1,7	1,2	1,7	1,2	1,3	1,1
Сталь з напівфабрикатами	39,3	41,6	43,7	38,2	30,3	33,3	35,5	33,5	33,2
Прокат готовий чорних металів	22,7	22,4	24,5	20,5	16,1	17,6	19,5	18,4	17,8
Труби та профілі пустотілі	2,4	2,8	2,8	2,5	1,7	2,0	2,4	2,2	1,8

Здійснивши аналіз наведених в табл. 2 даних, бачимо, що обсяг виплавки сталі з напівфабрикатами у 2011 році становив 81,2% від рівня 2007 р., чавуну – 81,2%, прокату – 79,6%, труб – 78,6%, феросплавів – 60%; у 2012 році обсяг виплавки сталі з напівфабрикатами становив 76,7% від рівня 2007 р., чавуну – 80,0%, прокату – 75,1%, труб – 78,6%, феросплавів – 65%.

Що стосується 2013 року, то спостерігається загальна тенденція до зниження обсягів виробництва за всіма видами продукції, крім незначного збільшення виплавки чавуну на 0,5 млн тонн, або на 2,1% від попереднього періоду. Найбільшу частку поставок на зовнішні ринки займала низькотехнологічна продукція з низькою доданою вартістю: напівфабрикати з вуглецевої сталі (більше 40% у натуральному виразі та 30% у вартісному), плоский прокат з нелегованої сталі без покриття (майже 20 та 13%), прутки та бруски з вуглецевої сталі (майже 15 та 9%) та чавун (майже 9 і 5%). На жаль, Україна була й є країною, що поставляє на світовий ринок не готову металопродукцію, а напівфабрикати.

Доволі істотних змін зазнала товарна та географічна структура експорту й імпорту металопродукції [6]. Відносно географічної структури імпорту, то у період 2010–2012 рр. левова частка металопродукції реалізується у країни СНД (зокрема, до Російської Федерації) – 75%, ЄС – 17%, Азія – 12%, у країни Африки – мінімальна [6]. Але у 2013 році спостерігалось значне скорочення частки країн СНД, зокрема, Російської Федерації – до 58% та 45% відповідно, хоча у попередні роки їх частка перевищувала 85% та 75%.

У 2013 р. загальний обсяг експорту з України збільшився на 4%, до 26,7 млн т. При цьому відбулося зниження частки поставок у країни Азії майже на 10%, компенсоване збільшенням експорту на ринки Європи та Північної Африки.

Крім цього, майже на 10% зросла питома вага азійських країн, особливо Китаю, який суттєво

збільшив поставки на український ринок високотехнологічної металопродукції (плоского прокату з покриттям, виробів з нержавіючої та іншої легованої сталі). Ці тенденції є доволі неоднозначними: позитивне зменшення залежності від одного постачальника зарубіжної металопродукції нівелюється тим, що у товарній структурі імпорту, як і раніше, превалює продукція з більш високою доданою вартістю.

Виходячи із вищезазначеного, підприємствам вітчизняної металургійної галузі для виходу з кризового стану необхідно здійснити диверсифікацію на зовнішніх ринках збуту (особливо у європейському та північно-африканському напрямах), знизити залежність від імпорту високотехнологічної продукції та здійснити модернізацію технологічної бази металургійного виробництва. Слід також зазначити, що в усьому світі металургія рухається в бік розвитку електрометалургії, якою замінюють технічно застарілі мартенівські печі, а також будівництва електрометалургійних міні-заводів. Ринок металопродукції поділяється на внутрішній і зовнішній. ГМК України на внутрішній ринок відвантажує тільки 20% металопродукції, а 80% – експортує.

Не дивлячись на існуючі проблеми щодо модернізації виробництва, слід зазначити, що процес виведення застарілих та неефективних потужностей в останні роки прискорився: з 47,8 млн тонн в 2008 р. до рівня 43,8 млн тонн у 2013, тобто зниження склало 4 млн тонн. З експлуатації виведено мартенівські печі «Азовсталі», Донецького металургійного заводу та «Інтерпайп Нижньодніпровського металургійного заводу».

Після введення в експлуатацію електросталеплавильного комплексу «Інтерпайп Сталь», скоротилось споживання природного газу в Дніпропетровській області на 87 млн кубічних метрів на рік.

Отже, у 2013 р. кисневі конвертери виплавили 24,6 млн тонн (в 2012 р. – 23,9 млн тонн), мартенівські печі – 6,4 млн тонн (7 млн тонн) і електропечі – 2,3 млн тонн (2 млн тонн). Таким чином, конвертерне виробництво сьогодні забезпечує 73,9% виплавки сталі в країні, мартенівське – 19,2%, і електропічне – 6,9%. Для порівняння: в 2007 р. частка мартенівської сталі в галузі становила 44%, тобто, за минулі роки цей показник знизився в два з половиною рази [7].

Енергоємність виробництва тони сталі на українських меткомбінатах сягає 840 кг умовного палива (у.п.), на меткомбінатах країн ЄС вона в 1,9 рази менше (450 кг у.п. / т). У структурі собівартості металопрокату в Україні на витрати на паливно-енергетичні ресурси припадає 50%, тоді як у промислово розвинених країнах цей показник дорівнює 20%. Так, наприклад, за 2007–2012 рр. металургією України було зменшено енергоспоживання з 18,8 до 14,2 млн [8], однак причиною цього була не тільки модернізація виробництва, а й падіння попиту на світових ринках, куди експортується переважна більшість виробленої продукції .

Внаслідок низького технологічного рівня виробництва на виготовлення однієї тонни сталі в Україні витрачається 52,8 людино-години, тоді як у Росії цей показник становить 38,1, а в Німеччині – 16,8 людино-години. При повній завантаженості металургійних комбінатів України з повним металургійним циклом продуктивність праці становить приблизно 200–250 тонн сталі на одного робітника в рік, тоді як на сучасних електрометалургійних міні-заводах з обсягами виробництва 1,5-2,0 млн тонн сталі на рік цей показник дорівнює 3000–4000 тонн [9].

Також основною проблемою не тільки металургійної галузі, а й взагалі промислового виробництва, є високий ступінь зносу основних фондів, який у середньому по промисловості перевищує 56%, а у переробній, до якої відноситься металургія, останні два роки він коливається на рівні 55-56%.

Негативною тенденцією та одним із ризиків також є залежність фінансових результатів діяльності підприємств чорної металургії від кон'юнктури зовнішніх ринків унаслідок її експортної орієнтації, слабкості внутрішнього ринку. Тому з огляду на існуючі тенденції на світовому ринку металопродукції, невтішними є й фінансові результати діяльності вітчизняних металургійних підприємств (табл. 3) [4, 5].

Таблиця 3

Динаміка фінансових показників розвитку металургії України

Показники	2010	2011	2012	2013
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млрд грн.	-3,8	-2,6	-16,1	-11,9
Питома вага прибуткових підприємств, %	53,6	35,0	62,9	59,7
Чистий прибуток (збиток), млрд грн.	-5,7	-6,1	-16,5	-7,9
Рентабельність операційної діяльності, %	-0,6	0,0	-4,3	-1,8

Так, останні три роки металургійна галузь є збитковою, піком такого процесу був 2012 рік, коли фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування становив -16,1 млрд грн, а чистий збиток – 16,5 млрд грн, рентабельність операційної діяльності також мала від'ємне значення у 4,3%.

Відомо, що жоден бізнес не може розвиватися, впроваджувати новітні технології у виробництві, менеджменті, в екологізації виробництва без інвестицій. Отже, одним із основних джерел фінансування розвитку металургійного комплексу є прямі іноземні інвестиції, обсяг яких та темпи зростання протягом останніх трьох років поступово зменшувались [4, 5], що свідчить про погіршення бізнес-клімату, про бажання іноземних інвесторів вкладати кошти в привабливіші види економічної діяльності з більш високим рівнем рентабельності та швидким обігом капіталу. Частка металургії в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в економіку коливається на межі 9-10% та не зростає, на відміну від інвестицій в основний капітал, які мають позитивну динаміку у 2013 році – 114,9%, також позитивним є показник обсягу

інвестицій в основний капітал на тонну виплавленої сталі: 2011 рік – індекс зростання до попереднього року становив 164%, у 2012 – дещо уповільнився – 106%, у 2013 році – 119% [4, 5].

Ситуація інвестування металургійної галузі є складною, тому що як відомо власний прибуток та амортизаційний фонд у період кризи є основним джерелом інвестицій, а за період починаючи із 2009 року по сьогодні металургійна галузь є збитковою (табл. 4) [4].

Таблиця 4

Чистий прибуток (збиток) за основними видами промислової діяльності, млн грн.

Види діяльності	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість, всього	17503	29287	5542,5	–4192,5	–1889,6	32230	2592,4
Добувна промисловість	3662,6	6110,4	16917,6	408,8	15639,5	20539	8826,6
Переробна промисловість	13775	22035	–0989,1	–4113,9	–3177,6	4202	-11572
- виробництво коксу, продуктів нафтоперероблки	838,2	746,8	–2431,1	–2602,0	-1815,9	–2276	-4324
- металургія	7101,6	11483	4533,9	–9977,8	-5721,	–6040	-16380
- машинобудування	1258,4	3485,5	–1089,5	37,3	4235,5	10778	9268,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	65,5	1141,5	–386,0	–487,4	-572,3	7489	5337,7

Можливості державних фінансів щодо підтримки розвитку галузі обмежені із-за дефіциту державного бюджету відносно ВВП (наприклад, у 2012 році він становив 3,8%). Протягом останніх років інвестування переробної промисловості за рахунок держбюджету скоротилося на 44,4%, добувної – на 19,5%, виробництва та розподілення електроенергії, газу, води зросло на 38,4 % [4].

Бюджетне фінансування інновацій переважно спрямовується у добувну промисловість, металургійне виробництво, хімічну та нафтохімічну промисловість. Наприклад, у 2012 р. у ці галузі було спрямовано 71,3% держбюджетного фінансування інноваційної діяльності у промисловості [10]. В обсязі інвестицій в основний капітал скоротилася частка інвестицій з державного бюджету, зокрема у добувній промисловості – з 15,5% у 2005 р. до 3,3% у 2012 р., у виробництві та розподіленні електроенергії, газу, води з 12,7% до 3,0% (табл. 5) [11].

Таблиця 5

Інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, (млн грн./% до всіх інвестицій в основний капітал)

Види діяльності	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість, всього	1940/5,5	2811/4,4	2851,7/3,7	1983,7/3,4	1259,5/2,2	2586/3,0	1868/2,0
Добувна промисловість	1260/15,5	1861/15,3	1831,3/10,9	1204,4/8,7	589,2/3,8	1443/5,9	1014/3,3
Переробна промисловість	105,4/0,5	284,2/0,6	171,4/0,3	127,8/0,4	131,2/0,4	99,7/0,2	58,6/0,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	574,4/12,7	665/9,0	690,2/6,9	591,1/7,5	539,2/6,2	1043/5,1	794,9/3,0

Виходячи із даних табл. 5, слід зауважити, що державні інвестиції спрямовані в основному у добувну промисловість та виробництво і розподілення електроенергії, газу та води, а в металургійну галузь практично відсутні.

Що стосується банківського кредитування галузі, то тут спостерігається позитивна тенденція у порівнянні державними інвестиціями: протягом 2008–2013 рр. найбільший обсяг кредитів надходив до харчової промисловості (28,3% усіх кредитів у переробну промисловість у середньому за період), машинобудування (21,8%), металургії (17,6%), хімічної та нафтохімічної промисловості (14,4%), виробництва неметалевої мінеральної продукції (6,5%). Водночас, переважна більшість кредитів у промисловий сектор є короткостроковими, частка довгострокових кредитів залишається низькою [12]. Ставки за кредитами для виробників є досить високими (табл. 6).

Аналізуючи дані табл. 6, необхідно зауважити, що протягом 2005-2009 рр. ставки за банківськими кредитами зростали, а потім почали поступово знижуватись, але у 2013 році рецесія у світовій економіці призвела до зменшення пропозиції кредитних ресурсів на зовнішніх ринках, отже у першому півріччі відбулося подорожчання кредитів в середньому на 0,5%.

Таблиця 6

Середньозважені ставки за кредитами у промисловості, %

Види діяльності	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість	12,4	13,3	15,7	14,5	14,1	12,8	13,5
Переробна промисловість	12,5	12,3	15,8	16,4	13,8	13,1	13,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	16,2	13,8	16,1	21,4	15,3	12,5	15,1

Тобто кредитні ресурси є недешевим джерелом фінансування розвитку та модернізації металургійної галузі. Альтернативним інструментом банківських кредитів є фінансовий лізинг, але на сьогодні ринок лізингових послуг в країні є не розвиненим. Так, у країнах із розвиненою ринковою економікою частка фінансового лізингу в інвестиціях в основний капітал складає до 30%, в Україні у 2009 р. вона була на рівні 1,6%, у 2012 – 2,2%. У країнах Центральної та Східної Європи, які демонструють високі темпи зростання (Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща), співвідношення річного обсягу лізингу і ВВП складає 2-5%, в Україні у 2009 р. – лише 0,27%, у 2012 – 0,86% [11].

Основними споживачами лізингових послуг є транспортна галузь, сільське господарство та будівництво. Частка вартості договорів фінансового лізингу у галузях промисловості, де зосереджено високотехнологічні виробництва, не досягає навіть 1% (рис. 1) [13].

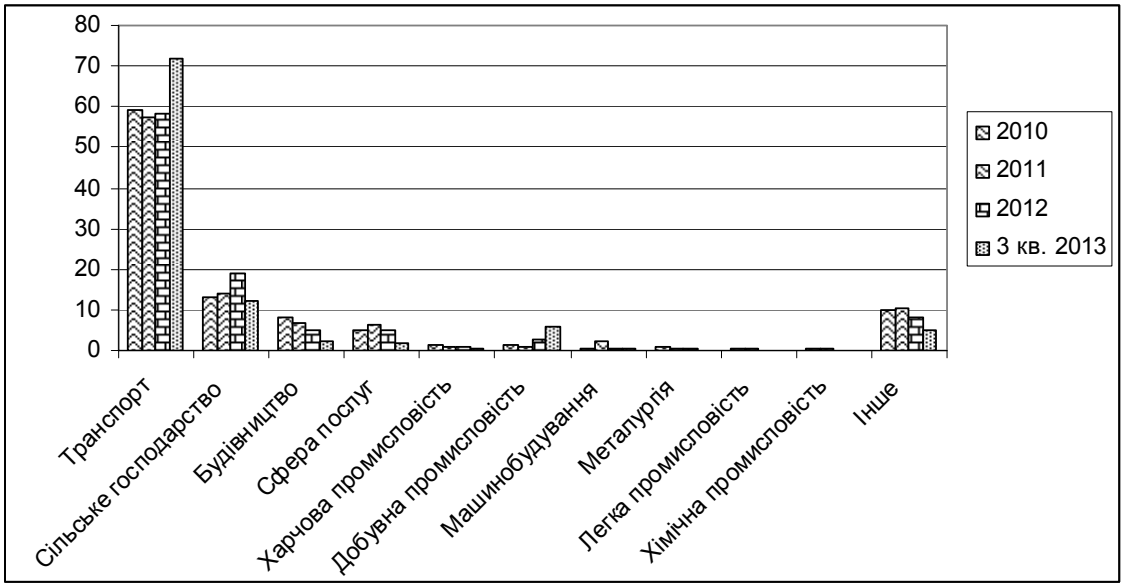


Рис. 1. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями, %

Так, динаміка вартості договорів у металургійному комплексі є негативною, у 2010 році – 1,1%, 2011 – 0,34%, 2012 – 0,32, за 3 квартали 2013 – 0,14%. Причиною такого стану є недосконаліть законодавства стосовно фінансового лізингу, згідно з яким предметом лізингу може бути лише неспоживча річ, віднесена до основних фондів [14], що унеможливлює передачу у лізинг об'єктів інтелектуальної власності, які є невід'ємною частиною високотехнологічного обладнання, нерозвиненість ринку страхування лізингових операцій, відсутність пільгового оподаткування та кредитування лізингових операцій тощо.

Ефективним інструментом залучення капіталу на довгостроковій основі в світовій практиці є первинне розміщення цінних паперів у формі відкритого лістингу на міжнародних фондових біржах. Протягом 2010 року спостерігалось пожвавлення залучення інвестицій через IPO порівняно із спадом в післякризовий період. Цінні папери українських емітентів розміщено в основному на Варшавській і Лондонській фондових біржах. Також вітчизняні металурги здійснюють первинне розміщення акцій й на вітчизняному фондовому ринку. Так, за даними НКЦПРФ загальний обсяг зареєстрованих випусків акцій протягом останніх чотирьох років становив 179,13 млрдгрн, з яких на долю промисловості приходиться 7,88 млрд грн, що становить, наприклад, у 2011 році 7% від загального обсягу, а в 2012 – вже майже 24% [15].

Тобто бар'єром виходу українських промислових підприємств на фондовий ринок і формування ринкової капіталізації в Україні є низька можливість проведення лістингу цінних паперів на фондових площадках. Українські підприємства в основному не відповідають вимогам, які висунуто до емітентів для проходження лістингу (строки існування емітента, вимоги до прибутковості, кількість акціонерів у складі емітентів). Наприклад, за даними ПАТ «Українська біржа», станом на 31 грудня 2013 р. першому рівню

лістингу відповідали тільки акції ПАТ «Мотор Січ». На другому рівні лістингу перебували акції двадцяти емітентів, серед яких п'ять інвестиційних фондів [16].

Перепонами щодо застосування інструментів IPO на підприємствах металургійної галузі є відсутність гарантій для інвесторів щодо отримання дивідендів та високі ризики неповернення інвестицій, непрозора система управління на багатьох підприємствах, поширення неринкових методів управління (рейдерство), а також недосконала державна податкова політика, що не забезпечує саме розвиток та модернізацію металургійного комплексу для забезпечення виходу її з кризи.

Звідси головним напрямом сучасної податкової політики на довгострокову перспективу повинно бути створення сприятливих умов для сталого розвитку шляхом перенесення акцентів з оподаткування результатів виробництва (прибутків і доходів) на оподаткування використовуваних ресурсів, насамперед природних, і перехід до реалізації принципів «зеленої» (екологічної) податкової реформи. Протягом 1996–2013 рр. розмір екологічних податків, пред'явлених підприємствам, установам та організаціям, збільшився майже у 12 разів. Проте, по-перше, ці суми сплачуються платниками екологічного податку не в повному обсязі, що призводить до утворення боргу, загальна сума якого за розглянутий період перевищує 1,5 млрд грн [11].

По-друге, питома вага екологічно орієнтованих платежів (сумарно екологічний податок і збір за спеціальне використання природних ресурсів) у складі податкових надходжень до державного бюджету за 1999–2013 рр. здебільшого не перевищує 3% (виняток становлять 1999 та 2013 рр.) [17, 18]. При цьому питома вага безпосередньо екологічного податку перебуває в межах від 0,066 до 0,752%. Тобто даний інструмент стимулювання підприємців до екологічно-лояльного господарювання має більш декларативний, ніж дієвий характер.

Принципово важливим елементом нової промислової політики є формування високої екологічної культури підприємств і організація їх переходу до регламентів «зеленого» зростання. Комплексний підхід до вирішення завдання системної екологізації промисловості ґрунтується на синтезі організаційного, адміністративного та економічного регулювання природоохоронної діяльності підприємств.

Також потребує законодавчих змін й питання державного замовлення та державних закупівель, особливо після підписання країною угоди про асоціацію із ЄС. Однак роль цього такого регуляторного інструменту як державне замовлення зведена нанівець у зв'язку з тим, що встановлені законодавством пріоритетні напрями формування державного замовлення по суті такими не є, оскільки не узгоджуються із пріоритетами, закріпленими в стратегічних і програмних документах країни, не співвідносяться з найважливішими державними цільовими програмами, а тому не мають стимулюючого впливу на розвиток галузі.

Загалом в Україні не існує законодавчо врегульованого і практично діючого єдиного технологічного циклу забезпечення пріоритетів розвитку економіки на основі використання інституту державного замовлення. Тому основним вектором реформування інститутів державного замовлення і державних закупівель в Україні є створення державної контрактної системи, в якості нормативної моделі якої можна використовувати досвід існуючих подібних систем у розвинутих країнах Заходу. Зазначена має виконувати роль господарського механізму реалізації державного замовлення, сформувавши єдиний технологічний цикл забезпечення суспільних потреб, починаючи від його обґрунтування та планування, й закінчуючи прийманням та використанням його результатів.

Ще одним із факторів забезпечення виходу галузі з кризи є її інноваційний розвиток, застосування новітніх технологій, що потребує в свою чергу залучення висококваліфікованих кадрів, формування ефективних механізмів співпраці металургійного підприємства із науковими та науково-технічними структурами. Але політична нестабільність, нерозвинене інституційне середовище забезпечення розвитку інновацій, відсутність стимулів для інноваційної діяльності та чинна система фінансування сфери НДДКР не дозволяє доводити вже існуючі науково-технічні розробки до стадії комерціалізації.

Також обмежений попит металургійних підприємств на інновації обумовлений процесами, що відбуваються безпосередньо у виробництві. Так, у 2005 частка металургійних підприємств, що займались інноваційною діяльністю становила 13%, у 2011 – 15%, у 2013 – 18, але при цьому слід враховувати, що протягом цього періоду значно збільшилась загальна кількість металургійних підприємств (від 640 у 2005 році до 800 у 2012) [19]. Такому стану в інноваційній сфері сприяє й те, що динаміка витрат на проведення інноваційної діяльності є негативною, наприклад, у 2012 році порівняно із 2005 рівень витрати становив 68% [19]. Отже, домінування великих бізнес-структур, високий рівень монополізації, обмеження інноваційних процесів через застосування існуючих або готових технологічних рішень перешкоджає формуванню зацікавленості галузі у фінансуванні наукової сфери і в подальшому використанні її розробок у виробництві.

Наступним фактором, що свідчить про поглиблення кризового стану металургії є скорочення потреби металургійних підприємств у робочій силі, що негативно впливає на соціальний стан в промислових регіонах. Так, у 2010 році облікова кількість штатних працівників в металургійній галузі становила339,4 тис. осіб, у 2011 – 331,8, у 2012 – 317,4, у 2013 – 304,8 тис. осіб [5, 20], тобто динаміка скорочення дорівнює 5-6% за рік. Скорочення штатних працівників пов'язано із зменшенням обсягів виробництва та шляхом виведення працівників окремих служб і включення їх до складу працівників компаній-аутсорсерів.

Висновки

Виходячи із проведеного аналізу, основними бар'єрами ефективного функціонування та підвищення

рівня конкурентоспроможності галузі є наступні:

- зростання конкуренції на світовому ринку, де основними конкурентами є країни Азіатсько-тихоокеанського регіону (основні країни-покупці металу починають створювати власні виробництва, знижуючи закупівлі металу за кордоном; так, Іран в 2014 р. планує вдвічі збільшити виробництво сталі (до 43 млн тонн за рік) і стати одним із основних експортерів сталевого прокату в Близькосхідному регіоні);
- технологічна відсталість виробництва (наприклад, знос основних фондів становить близько 60%, більшість металургійних підприємств здійснюють виплавку мартенівським способом, експлуатують морально застаріле обладнання);
- високий рівень енерго- та ресурсоємності виробництвапи; питома вага природного газу серед усіх енергоресурсів становить 20–25%, витрати коксу на виготовлення 1 тони чавуну в 1,5 разу перевищує середньосвітові норми (в Україні становить 500–550 кг., в світі – 270–300 кг) [1], тим самим збільшуючи залежність галузі від поставок енергоресурсів;
- зростання собівартості продукції через застаріле обладнання, залежність від імпорту енергоресурсів та цін на металопродукцію на світовому ринку, що призвело до падіння рівня конкурентоспроможності вітчизняної металургійної продукції;
- завантаження металургійного виробництва на 76% від існуючих потужностей [2];
- значне екологічне навантаження на природне середовище;
- недосконаліть податкового законодавства;
- неефективна бюджетна підтримка галузі;
- обмеженість використання власних фінансових ресурсів підприємств у якості інвестиційного ресурсу внаслідок високої частки збиткових підприємств;
- застосування застарілих норм амортизаційних відрахувань для більшості основних фондів; спрямування амортизаційних фондів на поточне споживання;
- відсутності стимулів для інвестування у технологічне переобладнання виробництв;
- недостатність банківського кредитування промисловості через диспропорційну строкову структуру кредитів у промисловість; високі процентні ставки за кредитами; збитковість діяльності банків і зростання частки проблемних кредитів;
- нерозвиненість альтернативних джерел фінансування галузі (фінансового лізингу, механізмів IPO);
- скорочення іноземного інвестування галузі: у 2011 р. проти 2010 р. річний обсяг прямих іноземних інвестицій зменшився в 2,8 разу і був на рівні 138,4 млн дол. США [12];
- низький рівень продуктивності праці на металургійних підприємствах. В Україні обсяг реалізації металургійної продукції на одного працюючого у 2009–2011 рр. у середньому за рік становив лише 70 тис. дол. США (наприклад, у Російській Федерації – 130 тис. дол. США);
- неефективних застосування державою регуляторних інструментів, таких як, наприклад державне замовлення, яке у контексті підписання Угоди про асоціацію з ЄС (УА) повинно призвести до значних змін у вітчизняному законодавстві у сфері металургії.

Перелічені вище загрози та бар'єри розвитку вітчизняної металургійної галузі потребують визначення основних джерел кризового стану та критеріїв оцінювання глибини кризи, враховуючи які, можна у подальшому запропонувати концепцію та дієві заходи щодо подолання кризових явищ в металургійному комплексі.

Література

1. World Development Indicators, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/download/WDI-2013-ebook.pdf.
2. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldsteel.org.
3. Чирва Р. У світовому рейтингу Україна пасе задніх [Електронний ресурс] / Р. Чирва // Профспілкові вісті. – Режим доступу : http://www.psv.org.ua/arts/suspilstvo/view-432.html.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.twirpx.com/file/1268648.
5. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : [наук.-аналіт. доповідь] / [О.І. Амоша, В.П. Вишневський , Л.О. Збаразська та ін.] ; за заг. ред. В.П. Вишневського / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
6. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу в 2010–2013 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Сайт Украинской горно-металлургической компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ugmk.info/art/vladimir-vlasjuk-u-konkurentov-snizhenie-sebestoimosti-v-2014-g--budet-bolee-znachitelnym/3.html.
8. Энергоэффективность Украины – рейтинг энергоэффективности областей Украины [Електронний ресурс] // Энергоэффективность промышленности и жилого сектора. – Режим доступу : http://www.termolife.com.ua/pages/105/.
9. Металургія: порятунок у внутрішньому ринку [Електронний ресурс] // Голос України : інформаційний портал. – Режим доступу : http://golosukraine.com/publication/ekonomika/parent/21801-metalurgiya-poryatunok-u-rozvitku-vnutrishnogo-rin/#.VAGmU6PBa29.

10. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік : [статистичний бюлетень] [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/04/bl_ki_2013.zip.

11. Щодо фінансових механізмів структурних змін у промисловому секторі : [аналітична записка] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/460.

12. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. – Brussels, 2012, COM(2012) 582 final.

13. Підсумки діяльності лізингодавців за 2010–2013 рр. [Електронний ресурс] / Українське об'єднання лізингодавців. – Режим доступу : http://www.uul.com.ua.

14. Про фінансовий лізинг : закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws.

15. Річні звіти НЦКПРФ за 2011-2012 рр. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua.

16. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ux.ua.

17. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. – P. 249.

18. Про Державний бюджет України на 2013 рік : закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.

19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році : [статистичний збірник] [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/04/bl_ki_2013.zip.

20. Праця України у 2013 році : [статистичний збірник] ; відп. за збірник. І.В. Сеник – К. : ТОВ вид-во «Консультант», 2014. – 336 с.

References

1. World Development Indicators, 2013 [Online]. – Available at : http://databank.worldbank.org/data/download/WDI-2013-ebook.pdf.

2. World Steel Association [Online]. – Available at : http://www.worldsteel.org.

3. Chyrva R. U svitovomu rejtynhu Ukraina pase zadnikh [Online], available at : http://www.psv.org.ua/arts/suspilstvo/view-432.html. [in Ukrainian]

4. Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2012 rik [Online], available at : http://www.twirpx.com/file/1268648. [in Ukrainian]

5. Promyslovist' i promyslova polityka Ukrainy 2013: aktual'ni trendy, vyklyky, mozhlyvosti : [nauk.-analit. dopovid'] / [Amosha O.I., Vyshnevs'kyy V.P., Zbarazs'ka L.O. ta in.] ; za zah. red. Vyshnevs'koho V.P.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti., Donets'k, 2014, 200 p. [in Ukrainian]

6. Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu v 2010-2013 rr. [Online] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at : http://www.ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian]

7. Sajt Ukrainskoj gorno-metallurgicheskoj kompanii [Online], available at : http://www.ugmk.info/art/vladimir-vlasjuk-u-konkurentov-snizhenie-sebestoimosti-v-2014-g--budet-bolee-znachitelnym/3.html. [in Russian]

8. Jenergojeffektivnost' Ukrainy – rejting jenergojeffektivnosti oblastej Ukrainy [Online], Jenergojeffektivnost' promyshlennosti i zhilogo sektora, available at : http://www.termolife.com.ua/pages/105/.[in Russian]

9. Metalurhiia: poriatunok u vnutrishn'omu rynku [Online], Holos Ukrainy: informatsijnyj portal, available at : http://golosukraine.com/publication/ekonomika/parent/21801-metalurgiya-poryatunok-u-rozvitku-vnutrishnogo-rin/#.VAGmU6PBa29. [in Ukrainian]

10. Kapital'ni investytsii v Ukraini za 2013 rik : [statystychnyj biuleten'] [Online] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/04/bl_ki_2013.zip. [in Ukrainian]

11. Schodo finansovykh mekhanizmiv strukturnykh zmin u promyslovomu sektori : [analitychna zapyska] [Online], available at : http://www.niss.gov.ua/articles/460. [in Ukrainian]

12. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. – Brussels, 2012, COM(2012) 582 final.

13. Pidsumky diial'nosti lizynhodavtsiv za 2010-2013 rr. [Online] / Ukrains'ke ob'iednannia lizynhodavtsiv, available at : http://www.uul.com.ua. [in Ukrainian]

14. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), The Law of «Financial Leasing», available at : http://zakon4.rada.gov.ua/laws. [in Ukrainian]

15. Richni zvity NTsKPRF za 2011-2012 rr. [Online] / Ofitsijnyj sajt Natsional'noi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku, available at : http://www.nssmc.gov.ua. [in Ukrainian]

16. Ofitsijnyj sajt PAT «Ukrains'ka birzha» [Online], available at : http://www.ux.ua. [in Ukrainian]

17. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. – P. 249.

18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of «On the State Budget of Ukraine for 2013», available at : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17. [in Ukrainian]

19. Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini u 2013 rotsi: [statystychnyj zbirnyk], [Online] / Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky, available at : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/04/bl_ki_2013.zip. [in Ukrainian]

20. Pratsia Ukrainy u 2013 rotsi : [statystychnyj zbirnyk], Ed. by Senyk I.V., Kyiv, TOV vydavnytstvo «Konsul'tant», 2014, 336 p. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., професор Л.Н. Сергєєва

УДК 628.542

Н.А. ХРУЩ, М.В. ЖЕЛІХОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ЗАКОНОМІРНОСТІ УТВОРЕННЯ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕРОБКИ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення підходів до переробки твердих побутових відходів в Україні. Зроблено висновки про те, що вибір методів і технологій переробки твердих побутових відходів повинен здійснюватися з урахуванням особливостей регіонального та місцевого розвитку. Виявлено основні недоліки в сфері поводження та управління переробкою твердих побутових відходів та запропоновано напрями вирішення виявлених проблем на основі впровадження технології рециклінгу.

Ключові слова: тверді побутові відходи, переробка, спалювання, компостування, захоронення, сміттєзвалище, рециклінг, закон, ЄС, небезпека, навколишнє середовище.

N.A. KHRUSCH, M.V. ZHELIHOVSKA
Khmelnitsky National University

REGULARITIES OF THE FORMATION AND SOLUTION OF THE RECYCLING PROBLEMS OF SOLID WASTE IN UKRAINE

Abstract - *The need to improve the approach to solid waste processing in Ukraine was grounded in the article. It is concluded that the choice of methods and technologies for the processing of municipal solid waste should take into account the peculiarities of the regional and local development. Major shortcomings in treatment and management of solid household waste were found out. The author suggested directions of solving identified problems through the introduction of recycling technology. The author analyzed international experience of dealing with different kinds of waste. It was proposed payment for environmental pollution to focus on priority issues to improve the environmental situation in the country.*

Key words: solid waste, processing, incineration, composting, landfill, garbage dump, recycling, law, EU, risk, environment.

Постановка проблеми. Входження України до Європейського Співтовариства неможливе без ефективної реалізації базових принципів сталого розвитку. В цьому аспекті важливим став перегляд підходів до управління сферою поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ) з метою розкриття інноваційно-інвестиційного потенціалу даної сфери, переведення її у рентабельну, інвестиційно привабливу галузь, що є однією з передумов сталого розвитку регіонів України. Посилення регіонального рівня управління сферою поводження з ТПВ зумовлено необхідністю врахування соціальних, економічних та екологічних особливостей розвитку регіону й пошуку найбільш ефективних шляхів раціонального використання його вторинних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки.

На даний час проблема накопичення твердих побутових відходів є надзвичайно актуальною. Актуальність полягає в їх негативному впливі на довкілля і здоров'я людей. Це обумовлено тим, що під ТПВ зайняті величезні площі земель. Насамперед це стосується несанкціонованих стихійних сміттєзвалищ, які здебільшого не відповідають санітарним вимогам. В місцях складування побутових відходів утворюється фільтрат (токсична рідина), який може просочуватися в ґрунт, а далі – в підземні водоносні горизонти. Внаслідок цього вода із колодязів забруднюється органічними і мінеральними речовинами. Результати аналізів якості природних вод, які були проведені санітарно-епідеміологічними службами, засвідчили, що основні показники перевищують гранично допустимі нормативи.

Традиційно вважається, що промислові відходи є більш шкідливими за побутові. Така недооцінка призвела до досить серйозних проблем.

Утворення ТПВ в Україні зростає, натомість значна частка цих відходів видаляється на полігони та звалища, які не відповідають чинним нормативам. В результаті спостерігається негативний вплив на навколишнє середовище та здоров'я людей. Організація послуг зі збирання відходів у багатьох населених пунктах здебільшого є незадовільною, що призводить до несанкціонованого розміщення відходів та пов'язаних з цим негативних факторів впливу. Поточні заходи зі зменшення утворення відходів та підвищення переробки і утилізації відходів погано координуються та не є ефективними.

Проблема твердих побутових відходів є однією з найважливіших екологічних, економічних і соціальних проблем людства. З давніх часів тверді побутові відходи, основну масу яких (від 45 до 80 %) становлять органічні речовини, традиційно забороняють на міських смітниках – спеціально відведених місцях, у ярах або кар'єрах. Недарма Європейський парламент ще в 1994 році прийняв Європейську директиву «Упакування й поводження з відходами». Особливо гостро стоїть проблема ТПВ в країнах з перехідною економікою, до яких відноситься й Україна. У Верховній раді України зареєстровано:

– проект Закону «Про внесення деяких змін до ряду законодавчих актів України щодо поводження з відходами» № 10075 від 17.02.2012 року [1];

– проект Закону «Про внесення деяких змін до ряду законодавчих актів України щодо перероблення та захоронення побутових відходів» № 10120 від 24.02.2012 року [2].

Ці закони покликані створювати на законодавчому рівні стимулюючі механізми для розвитку в Україні системи цивілізованого поводження з ТПВ та їх переробки, а також зробити галузь сміттєпереробки інвестиційно привабливою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальності в Україні проблема кризи звалищ набула в період становлення незалежності, а теоретико-методологічним підґрунтям для дослідження проблемних питань в сфері утилізації та рециклінгу відходів побуту стали праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких Т.Ю. Голік, Б.М. Данилишина, О.О. Веклич, В.С. Міщенка, Л.Г. Мельника, С.В. Онищенка, М.С. Самойлік, Ю.Ю. Туниці, В.Я. Шевчука та ін. Однак недостатність концептуальних досліджень еколого-

економічної ефективності переробки ТПВ та основ становлення ринку вторинних ресурсів в Україні обумовлює необхідність подальших досліджень в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Станом на 2013 рік послугами з вивезення ТПВ охоплено близько 70% міського та 10% сільського населення [2]. Але виробляють відходи всі без виключення. Тоді постає питання, що відбувається з відходами тих громадян, що не охоплені послугою з вивезення ТПВ? Відповідь проста – вони з'являються на окраїнах населених пунктів, в лісах, на берегах річок, вздовж доріг у вигляді стихійних звалищ. Ситуація зміниться на краще, лише коли всі будуть охоплені послугою з вивезення ТПВ.

Подібна ситуація мала місце в усіх країнах східної Європи і лише з введенням обов'язкового укладення договорів щодо вивезення ТПВ, вона змінилася. Оскільки в такий спосіб перевізник стає відповідальним за розміщення відходів, а громадяни вимагають надання їм якісних послуг та контролюють, щоб побутові відходи не звалювалися у неналежних місцях. Дана норма передбачена в законодавстві багатьох країн ЄС. Дана норма відповідає вимогам Рамкової Директиви ЄЕ про відходи 75/442/ЄЕС та Директиви 1999/31/ЄС про захоронення відходів на полігонах [3].

Це дуже прогресивна і вкрай необхідна для України законодавча ініціатива. Без неї неможливо позбутися такого ганебного для XX століття явища, як щорічне зростання площ офіційних полігонів та стихійних звалищ. Сьогодні в Україні найпростішим, найшвидшим та головне найдешевшим способом вирішення проблеми ТПВ є захоронення на полігонах, які в переважній більшості не відповідають жодним екологічним нормам.

Нагальним завданням у цивілізованому світі сьогодні є максимальне зменшення об'єму відходів, що потрапляють на полігони. Без глибокої переробки досягнути цього неможливо. Цей шлях пройшли всі без виключення країни Європи. Наприклад, в Німеччині заборона на захоронення непереоблених відходів почала діяти з 1 червня 2005 року. Це був наріжний камінь та початок нової ери у справі охорони навколишнього середовища. Для порівняння: сьогодні в Україні з населенням 46 млн чол. близько 4200 офіційних полігонів та стільки ж неофіційних, а на всю Німеччину з населенням 82 млн всього 162 полігони ТПВ.

В Україні щороку утворюється близько 55 млн м куб ТПВ, переробляється з них лише 3-4%, відсортовується як вторсировина 6-7%, а понад 90% захоронюється на полігонах та звалищах.

Поводження з твердими побутовими відходами в країнах Європи представлено в таблиці 1 [4].

Відставання у створенні ефективної інфраструктури поводження з ТПВ в Україні особливо очевидне у порівнянні з країнами ЄС. Так, до прикладу, лише 1% ТПВ розміщується на полігонах у Швеції, 92% – в Україні; переробляється та компостується відповідно 3,8% та 0%.

У країнах ЄС та Україні виявлено суттєву диспропорцію у частках переробки, спалювання, компостування та захоронення відходів. Зокрема, у Швейцарії переробка, спалювання та компостування становлять 100%, а в Швеції та Нідерландах – 99%, в Україні – 8%.

Таблиця 1

Поводження з твердими побутовими відходами у % в країнах ЄС та Україні (2013 рік)

Країна	Переробка	Спалювання	Компостування	Захоронення
Швейцарія	34	49	17	0
Швеція	36	49	14	1
Нідерланди	32	39	28	1
Німеччина	48	34	14	4
Данія	34	48	14	4
Бельгія	36	35	24	5
Ірландія	32	39	4	25
Франція	18	34	16	32
Словенія	34	1	2	63
Україна	3,8	4,2	0	92

Харчові відходи складають від 10 до 20% маси ТПВ і більш екологічне та безпечне перевезення харчових відходів для подальшого біологічного перероблення згідно з «Правила експлуатації об'єктів поводження з побутовими відходами», затверджении наказом Мінрегіону України № 196 від 04.05.2012 [5].

Існуюча практика поводження з твердими побутовими відходами не забезпечує захист населення і навколишнього природного середовища від їх шкідливого впливу. Ця ситуація притаманна нині практично усім населеним пунктам України і становить загальнодержавну проблему, необхідність вирішення якої відповідає основним принципам державної політики у сфері поводження з відходами, сформульованим у Законі України «Про відходи» щодо забезпечення нормальної життєдіяльності населення, належного рівня санітарного очищення населених пунктів, охорони довкілля та ресурсозбереження.

Питомі обсяги утворення твердих побутових відходів в Україні постійно зростають: за останні десять років їх кількість, що приходиться на одну людину, підвищилась приблизно на 75 відсотків і сьогодні складає в середньому 300–400 кг на рік.

У загальному обсязі побутових відходів міститься 10,3–26,4 % паперу, 20–40 % харчових відходів, 0,75–3,7 % деревини, 0,2–8 % текстилю, 1–5,8 % металів, 1,1–9 % скла, 0,6–6 % полімерних відходів та інших речовин.

В Україні за 2010 рік утворилось близько 50 млн $м^3$ твердих побутових відходів (ТПВ), що дорівнює близько 11 млн тонн, які захороняються на 4,5 тисячах сміттєзвалищах і полігонах загальною площею понад 8 тис. га.

Кількість сміттєзвалищ, які перевантажені – 314 (7%), а 897 сміттєзвалищ (20%) не відповідають

нормам екологічної безпеки. Неналежним чином проводиться робота з паспортизації, рекультивації та санації сміттєзвалищ. З 2700 сміттєзвалищ, які потребують паспортизації, у 2010 році фактично паспортизовано 13%, 21% сміттєзвалищ від потреби рекультивовано, 16% сановано від потреби у санації.

Найбільші площі під полігони зайняті в Дніпропетровській – 140 гектарів, Донецькій – 330, Одеській – 195, Запорізькій – 153, Луганській – 129 гектарів областях.

З чотирьох сміттєспалювальних заводів (м. Київ, Харків, Севастополь та Дніпропетровськ) працюють лише Київський і Дніпропетровський, обладнання яких застаріле і не відповідає сучасним екологічним вимогам, внаслідок чого вони стають джерелом забруднення довкілля токсичними газами.

На виконання вимог закону України «Про відходи», Програми поводження з твердими побутовими відходами, затвердженої Урядом, в 53 населених пунктах впроваджено роздільне збирання побутових відходів, в 8 містах працюють сміттєсортувальні лінії, в Києві, Дніпропетровську та м. Люботин Харківської області працюють сміттєспалювальні заводи, що надало можливість переробити та утилізувати близько 7% побутових відходів; частина твердих побутових відходів потрапила на заготівельні пункти вторинної сировини та сміттєпереробні заводи. Так, у 2010 році на заготівельні пункти потрапило 67 тис. т макулатури, 20 тис. т полімерів, 13 тис. т скла.

Сьогодні відходи стали досить розповсюдженим джерелом теплової та електричної енергії, адже значна частина ТПВ має високу теплотворну здатність. Тверді побутові відходи як джерело енергії використовують на ТЕЦ та у промисловості в багатьох країнах світу. Наприклад, у Швеції, спалюють близько 5% ТПВ, а потреба Стокгольма у теплі та електроенергії значною мірою покривається за рахунок спалення ТПВ на 17 заводах у містах та його сателітах. До того ж у Швеції захороняється на полігонах лише приблизно 1–2% ТПВ.

Сьогодні існує ряд альтернативних проектів з переробки ТПВ, наприклад, збір і перетворення звалищного газу на електроенергію, тепло або пару, і навіть використання в якості автомобільного палива. Такі проекти активно реалізуються в США та більшості країн Європи (зокрема, Німеччині, Австрії, Данії, Швеції, Бельгії). У Європі лідером з виробництва енергії з твердих міських відходів є Франція, де працює близько 130 заводів з утилізації енергії відходів, які виробляють 3,34 млрд кВт./год. електроенергії і 9,44 млн Гкал теплової енергії на рік.

Полімерні відходи становлять 9–11% від усіх відходів, що утворюються. Такі відходи розкладаються на сміттєзвалищі більше 200 років, хоча їх життєвий цикл не більше 20–30 хвилин. Згідно з даними Європейської комісії, у 2010 році громадянин Євросоюзу в середньому використовував 191 поліетиленовий пакет, але тільки 6% пакетів вторинно перероблені. На сьогодні відсутня технологія вторинного перероблення тонких полімерних пакетів, тому єдино можливим вирішенням даної проблеми є мінімізація утворення полімерних відходів.

Світовий досвід демонструє тенденції до заборони чи обмеження використання полімерних пакетів у певних країнах. ЄС у 2011 році заборонив використання тільки одноразових пластикових пакетів. Ірландія у 2002 році ввела податок на пакет, що допомогло скоротити компостування, а не викиди в смітник та збільшення маси й об'єму ТПВ на полігонах. Доцільність окремої системи поводження із харчовими відходами передбачена і в Постанові КМУ «Про затвердження програми поводження із ТПВ»: збирання пластикового сміття до 95%. Прикладом Ірландії скористалися Бельгія, Швейцарія, Німеччина, Іспанія, Норвегія й Нідерланди. А в Італії та Франції з січня 2011 року набула чинності заборона на використання і виробництво полімерних пакетів. На сьогодні в Україні існують певні законодавчі ініціативи стосовно обмеження використання полімерних пакетів.

Однією з перших компаній в Україні, яка почала впроваджувати роздільний збір сміття, є компанія «ГрінКо», доля якої на ринку вивезення ТПВ в Україні на сьогодні складає 9%. Почавши з Києва, компанія продовжила програму роздільного збору сміття у Донецьку, Дніпропетровську, Миколаєві й Івано-Франківську. На початку роздільного збору сміття в контейнери для збору вторинної сировини потрапляло лише 9% «сухих» відходів, іншу частину складали «вологі» відходи, які не можна було відсортувати. На сьогодні по Києву середній процент вмісту придатної до переробки сировини у контейнерах для «сухих відходів» складає вже 65%.

Екологічна стратегія України до 2020 року ставить такі завдання в сфері поводження із ТПВ:

- забезпечення до 2015 року зберігання 70% ТПВ міст із населенням до 250 тис. на спеціалізованих полігонах, а до 2020 року – зберігання в повному обсязі;
- зменшення до 2020 року в спеціальних місцях зберігання ТПВ на 15% базового рівня частки відходів, що піддаються біологічній деградації;
- збільшення до 2020 року в 1,5 разу обсягу заготівлі, утилізації та використання відходів (зокрема, будівельних) як вторинної сировини;
- запровадження новітніх технологій утилізації ТПВ.

Розв'язання проблем, що склалися у сфері поводження з твердими побутовими відходами, можливо шляхом:

- впровадження роздільного збирання та сортування твердих побутових відходів з метою максимального використання та виключення безповоротного втрачання їх компонентів під час захоронення, унеможливлення надходження у навколишнє середовище небезпечних побутових відходів, зменшення земельних площ, необхідних для розміщення полігонів твердих побутових відходів;
- визнання захоронення найбільш неефективною технологією поводження з твердими побутовими відходами та перехід до сучасних високоефективних методів їх утилізації та знешкодження;
- впровадження сучасних ефективних технологій енергетичної утилізації твердих побутових відходів на основі організації виробництва сучасного обладнання з залученням світового досвіду та вітчизняних розробок і створення вітчизняної індустрії виробництва обладнання для сфери поводження з твердими побутовими відходами;

- удосконалення технології захоронення залишків твердих побутових відходів, що не можуть бути перероблені або утилізовані (зокрема шляхом впровадження різних технологій захоронення брикетованих відходів) з метою максимального унеможливлення їх негативного впливу на довкілля;
- рекультивація земель, зайнятих звалищами твердих побутових відходів;
- проведення постійної роботи щодо поліпшення екологічної свідомості населення.

Висновки. У Постанові Кабінету Міністрів України № 915 від 26 липня 2001 року «Про впровадження системи збирання, транспортування, переробки та утилізації відходів як вторинної сировини» [6] та «Порядок збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації використаної тари (упаковки)» [7], затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 2 жовтня 2001 року, відображається «принцип відповідальності виробника» за рахунок введення плати за рециклінг упаковки продукції, яка включається в ціну продукції, потім накопичується спеціально уповноваженим органом Укрекокомресурсів і використовується для переробки. Дія даної Постанови була призупинена. Причиною стало те, що проблема збору й утилізації тари була штучно виділена із загальної проблеми вторинного використання відходів сфери споживання та послуг.

Плата за забруднення є формою компенсації економічного збитку внаслідок екодеструктивного впливу від розміщення відходів, але вона не виконує свого головного призначення.

Важливо те, що плата за забруднення навколишнього середовища стягується тільки з юридичних осіб й індивідуальних підприємців. Населення звільнене від цього виду платежів, хоча значну частку в об'ємах ТПВ займають відходи житлово-комунального господарства і, в першу чергу, відходи життєдіяльності населення.

Система платежів повинна виконувати подвійну функцію: з одного боку, стимулювати здавання вторинної сировини, а з іншого – створювати умови для безпечного видалення не утилізованої частини. У «Національній стратегії поводження з твердими побутовими відходами в Україні» [4] вказується на необхідність тарифної реформи у сфері поводження з твердими побутовими відходами, де до складу тарифів повинна бути включена екологічна складова, яка має відокремлюватися від тарифів і направлятися в цільовий фонд поводження з відходами. Кошти з даного фонду повинні направлятися на вирішення першочергових завдань для покращення екологічної ситуації на об'єктах видалення відходів.

Література

1. Про внесення деяких змін до ряду законодавчих актів України щодо поводження з відходами : проект Закону № 10075 від 17.02.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cct.com.ua/doc2012.htm

2. Про внесення деяких змін до ряду законодавчих актів України щодо перероблення та захоронення побутових відходів : проект Закону № 10120 від 24.02.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.clean-city.com.ua/news/view/39

3. Директива ЄЕ 75/442/ЄС про відходи та Директива 1999/31/ЄС про захоронення відходів на полігонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://waste.ua/cooperation/

4. Національна стратегія поводження з твердими побутовими відходами в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kmr.ligazakon.ua/

5. Правила експлуатації об'єктів поводження з побутовими відходами : затв. наказом Мінрегіону України № 196 від 04.05.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0821-12

6. Про впровадження системи збирання, транспортування, переробки та утилізації відходів як вторинної сировини : постанова Кабінету Міністрів України № 915 від 26 липня 2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://waste.ua/law/postanova260701-915.html

7. Порядок збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації використаної тари (упаковки) : затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 2 жовтня 2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0866-01

References

1. Pro vnesennia deiakykh zmin do riadu zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo povodzhennia z vidkhodamy : proekt Zakonu № 10075 vid 17.02.2012 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.cct.com.ua/doc2012.htm

2. Pro vnesennia deiakykh zmin do riadu zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo pereroblennia ta zakhoronennia pobutovykh vidkhodiv : proekt Zakonu № 10120 vid 24.02.2012 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.clean-city.com.ua/news/view/39

3. Dyrektyva EU 75/442/EU pro vidkhody ta Dyrektyva 1999/31/EU pro zakhoronennia vidkhodiv na polihonakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://waste.ua/cooperation/

4. Natsionalna stratehiia povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://kmr.ligazakon.ua/

5. Pravyla ekspluatatsii obiektiv povodzhennia z pobutovymy vidkhodamy : zatv. nakazom Minrehionu Ukrainy № 196 vid 04.05.2012 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0821-12

6. Pro vprovadzhennia systemy zbyrannia, transportuvannia, pererobky ta utylizatsii vidkhodiv yak vtorynnoi syrovyny : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 915 vid 26 lypnia 2001 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://waste.ua/law/postanova260701-915.html

7. Poriadok zbyrannia, sortuvannia, transportuvannia, pererobky ta utylizatsii vykorystanoi tary (upakovky) : zatv. nakazom Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehratsii Ukrainy № 224 vid 2 zhovtnia 2001 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0866-01

Рецензія/Peer review : 20.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 336.741.21

Д.О. БОНДАРЬ
Одесский национальный экономический университет

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Развитая система категорий политэкономической теории денег позволяет более корректно, нежели теории денег, применяемые денежными властями ЕС и Украины, исследовать природу, сущность и функции электронных денег. Определение электронных денег в официальных документах Украины основано на неоднозначном термине «единица стоимости» и сводит их к частным кредитным деньгам на электронном носителе, но электронный носитель могут иметь и другие виды денег. Электронные деньги, как и любой другой товар, становятся деньгами путем выполнения всех функций денег, но этот функциональный критерий недостаточно отражен в официальных документах ЕС и Украины, а в теоретических исследованиях внимание уделяется только некоторым функциям электронных денег.

Ключевые слова: деньги, функции денег, электронные деньги.

D.O. BONDAR
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

POLITICAL ECONOMY ANALYSIS OF ELECTRONIC MONEY

Abstract - The developed categorical system of political-economic theory of money allows to investigate the nature, essence and functions of electronic money in a more precise way, than they can be interpreted through theories used by monetary authorities of the EU and Ukraine. Definition of electronic money in the official documents of Ukraine is based on the ambiguity of the term "unit of value" and scales it out to the private credit money on electronic device. However the other kinds of money can also have the electronic device. Electronic money, as well as any other commodity, becomes money by performing all the functions of money, but this functional criterion is not sufficiently reflected in the official documents of the EU and Ukraine, and the theoretical studies focus only on certain functions of electronic money.

Keywords: money, money functions, electronic money.

Постановка проблемы в общем виде

На рубеже XX и XXI веков электронные деньги как новый феномен сферы обращения приобрели такое значение, что регулирование их эмиссии, обращения и погашения стало важной задачей денежных властей. Успешное регулирование эмиссии и использования электронных денег предполагает четкое определение объекта регулирования. Следовательно, корректная теоретическая интерпретация электронных денег является условием успешной практики их регулирования. Во-первых, от интерпретации объекта регулирования зависит, попадет или не попадет тот или иной объект экономических отношений под соответствующие регулирующие нормы. Во-вторых, от интерпретации объекта регулирования зависит, какие его особенности, и в какой мере, будут учтены при его регулировании.

Анализ исследований и публикаций последних лет

Европейский подход к электронным деньгам отражен в Директиве Европейского Парламента и Совета 2000/46/ЕС от 18.09.2000 г. [13, с. 40]. Определение электронных денег, зафиксированное в этом документе, можно разбить на следующие элементы: 1) денежная стоимость, представленная требованием к эмитенту; 2) хранится на электронном устройстве; 3) эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств; 4) принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами. Согласно этому определению, электронные деньги отличаются от классической банкноты только тем, что их носителем является электронное устройство, а от современных безналичных денег, эмитируемых коммерческими банками, давно использующими в качестве носителя этих денег не бумажный гроссбух, а компьютер, не отличаются ничем.

Например, передача титульных знаков WebMoney в обмен на товар является, подобно обмену товара на банкноту коммерческого банка, переуступкой требований к их эмитенту. Особенная потребительная стоимость электронных денег WebMoney как кредитных денег состоит в том, что они представляют собой денежное обязательство их эмитента и могут быть погашены эмитентом по номиналу. Их всеобщая потребительная стоимость состоит в том, что они могут обращаться: быть использованы как деньги для покупки товаров, услуг и обмена на другие деньги в сделках с третьими лицами, а не с эмитентом этих денежных обязательств. Как у любых кредитных денег, обращающихся параллельно с деньгами, знаками которых эти кредитные деньги являются, у WebMoney есть «официальный курс», т.е. номинал, по которому эмитент этих денежных обязательств конвертирует их в деньги, и рыночный курс к деньгам, по которому эти денежные обязательства покупаются и продаются на рынке.

На сегодняшний день распространена более узкая трактовка электронных денег, сводящая их к «электронным наличным». Особенность этих «электронных денег в узком смысле» состоит в том, что их носитель находится в распоряжении пользователя и использование этих денег, их переход от одного пользователя к другому, происходит децентрализовано, без посредства некоторого специального института, через который осуществляются все трансакции. Это электронное платежное средство «…на предъявителя,

которое выпускается в обращение без открытия банковского счета» [12, с. 5]. Возникновение «электронных наличных» представляет собой возобновление прекратившегося в первой половине XX века обращения банкнот коммерческих банков, но на новом технологическом уровне. Следовательно, электронные наличные отличаются от электронных денег настолько же, насколько классическая банкнота отличается от безналичных денег, движение которых осуществляется по счетам банков. Банкнота как денежное обязательство банка, и денежные обязательства банка, существующие исключительно в виде записей на счетах, суть безналичные деньги, поэтому отношение между «электронными наличными» и «электронными деньгами» не аналогично отношению между наличными и безналичными деньгами. Электронные наличные, как и классическую банкноту, объединяет с наличными деньгами то, что, в отличие от депозитных денег, собственник наличных денег является и собственником носителя денежного отношения, а собственник депозитных денег не является собственником банковского компьютера, в памяти которого находятся депозитные деньги. В этом смысле представляется не вполне обоснованным на основании определения электронных денег как денежных обязательств эмитента в электронном виде, «…которые находятся на электронном устройстве в распоряжении пользователя» [12, с. 8] объединять в одну группу электронные деньги на таких устройствах, как «…микропроцессорная карта, компьютер пользователя, сервер системы расчетов электронными деньгами, где централизованно сберегаются электронные деньги пользователей» [12]. Если карта и персональный компьютер могут находиться в личной собственности пользователя и позволять ему осуществлять децентрализованные платежи, то сервер системы расчетов электронными деньгами, где централизованно сберегаются электронные деньги пользователей, такими качествами не обладает.

Существует мнение, что «…электронные деньги не могут быть аналогом наличных – они не способны полностью заменить последние в обороте» [11, с. 11]. Поскольку электронные деньги суть денежные обязательства, которые, в отличие от наличных денег, являются безналичными деньгами, то в данном случае утверждается, что «денежные обязательства не могут быть аналогом наличных и не способны полностью заменить последние в обороте». Опровержением этого тезиса является факт демонетизации золота и превращения банкнот центральных банков из знаков золота, из безналичных денег, в собственно деньги, в наличные. «Наличными», т.е. всеобщим эквивалентом, может быть не только драгоценный металл, но и любой другой товар, в том числе и ценная бумага, которой являются, например, банкноты Национального банка Украины. Какой бы товар ни играл роль всеобщего эквивалента, в процессе его функционирования в качестве денег необходимо возникают его знаки в виде декретных денег, простейшей формой которых является частная бона, и кредитных денег, простейшей формой которых является частное денежное обязательство. Государство не является необходимым для понимания природы и сущности денег, хотя на практике еще в XIX веке было осознано, что сфера денежного обращения «…в силу разного рода обстоятельств является провалом рынка... что устранение нестабильности, связанной с частнобанковской системой денежного обращения, является общественным благом» [5, с. 555].

Определение электронных денег, данное в Законе Украины «О платежных системах и переводе средств в Украине», не отличается от определения, даваемого Директивой Европейского Парламента и Совета. Согласно этому документу, электронные деньги суть: 1) единицы стоимости, которые сберегаются на электронном устройстве; 2) принимаются как средство платежа другими лицами, нежели лицо, которое их выпускает; 3) являются денежным обязательством выпустившего их лица, которое выполняется в наличной или безналичной форме [1, с. 2]. Эмиссию электронных денег в Украине имеют право осуществлять только банки [1]. Таким образом, банки имеют возможность эмитировать два вида денежных обязательств, выполняющих функции денег, а именно «традиционные» безналичные деньги и электронные деньги, эмиссия и обращение которых регулируются различным образом.

Выделение нерешенных частей общей проблемы

Ю. В. Базулин констатирует, что в современной теории денег всё чаще «исследование сути денег подменяется изучением технологичности расчетов, так называемыми цифровыми (электронными) деньгами – понятием, так упорно внедряемым в научный оборот» [3, с. 6]. С точки зрения политэкономического исследования «электронных денег» доминирование технических вопросов в работах, посвященных этому феномену, вполне объяснимо: в плоскости природы, сущности и функций денег, по сравнению с классической банкнотой и жирооборотом, нового содержания у «электронных денег» на первый взгляд просто нет. Тема электронных денег в Украине разрабатывается уже не первый год целым рядом авторов, в числе которых Б. С. Ивасив [4], Е. А. Махаева [10], В. И. Мищенко [12], М. И. Савлук [11]. Анализ этих исследований показывает, что техническая и правовая сторона вопроса разрабатывается достаточно основательно, в то время как собственно природе, сущности и функциям электронных денег действительно уделяется весьма скромное место, но предлагаемые трактовки не являются бесспорными и не исчерпывают вопроса.

Цель статьи. В статье предпринята попытка исследования электронных денег с помощью развитой системы категорий политэкономической теории денег.

Изложение основного материала исследования

М. И. Савлук отмечает, что электронные деньги, в противоположность банкнотам центральных банков, не являются законным платежным средством, это частные деньги и в этом они подобны депозитным деньгам, которые эмитируются коммерческими банками и являются частными деньгами этих банков [11, с. 11]. Отличие электронных денег от депозитных денег состоит в том, что частные деньги коммерческих банков, которые погашаются банкнотами центрального банка, имеют статус законного средства платежа, а электронные деньги погашаются путем «…предоставления их предъявителю наличных или безналичных средств» [2, с. 1]. Из этого следует, что коммерческий банк может погашать эмитируемые им частные деньги, не имеющие статуса законного средства платежа, своими же денежными обязательствами, имеющими такой

статус. В Швеции в 1834-1913 годах имела место трехступенчатая система, когда Риксбанк, центральный банк Швеции, эмитировал банкноты, конвертируемые в драгоценный металл и имевшие статус законного платежного средства, а коммерческие банки «…выпускали в обращение обязательства… обеспеченные запасами банкнот Риксбанка» [6, с. 77]. В Украине, в связи с описанным статусом электронных денег, имеет место иная трехступенчатая система. Если в Швеции 1834–1913 годов законным средством платежа были драгоценные металлы и банкноты центрального банка, то в современной Украине таковыми являются банкноты центрального банка и денежные обязательства коммерческих банков. Если в Швеции 1834–1913 годов частные деньги коммерческих банков могли гаситься банкнотами центрального банка, то в современной Украине денежные обязательства коммерческих банков могут гаситься денежными обязательствами коммерческих банков. Электронные деньги, эмитированные небанковскими финансовыми институтами, тоже погашаются наличными деньгами и депозитными деньгами. В этом состоит особенность электронных денег по сравнению с классической банкнотой и традиционными денежными обязательствами банка, существующими в виде записей на счетах. Эту особенность ЕЦБ предложил официально зафиксировать, заменив в первом пункте определения, данном в Директиве Европейского Парламента и Совета, слова «денежная стоимость, представленная требованием на эмитента, которая хранится на электронном устройстве» на «требование на эмитента, выкупаемое либо за наличные центробанковские деньги (законное средство платежа), либо за депозитные деньги и хранимое на электронном устройстве…» [9, с. 30].

«Исходным пунктом для интерпретации электронных денег должны выступать традиционные денежные теории» [9, с. 14], но немногие авторы следуют такому принципу, последовательно применяя категориальный аппарат какой-либо теории денег. Например, в коллективном труде, выпущенном Национальным банком Украины, который был использован при разработке «Положения об электронных деньгах в Украине», по поводу выполнения электронными деньгами функции средства сбережения высказывается мнение, «…что сегодня она… весьма ограничена, поскольку проценты по электронным деньгам не начисляются» [12, с. 16]. В данном случае смешивается выполнение деньгами функции средства сбережения и превращение денег в капитал: первое предполагает покой, а второе – движение денег. Выполнение деньгами функции средства сбережения состоит в выпадении денег из обращения, когда за метаморфозом «Т – Д» не следует метаморфоз «Д – Т», а не в начислении процентов на эти деньги.

В этой же работе утверждается, что выполнение электронными деньгами функций средства платежа и средства обращения ограничено, поскольку «как средство платежа электронные деньги имеют существенные технические ограничения: возможность их приема зависит от технической оснащенности торговцев» [12, с. 16]. В данном случае смешиваются функции средства обращения и средства платежа, а также деньги и знаки денег. Как средство обращения деньги опосредствуют метаморфоз товара «Т – Д – Т». Как средство платежа деньги функционируют при продаже товара в кредит, когда второй метаморфоз товара происходит раньше первого: товар приобретается в обмен на денежное обязательство, посредством которого деньги выполняют функцию средства обращения, а это обязательство затем погашается деньгами как средством платежа. Продажа товара за электронные деньги, представляет собой обмен товара на денежное обязательство, которые затем погашается деньгами как средством платежа. В данном случае продавец получает не денежное обязательство покупателя, а денежное обязательство третьего лица, что означает, что это обязательство обращается. Если продавец не будет погашать деньгами полученное денежное обязательство, а использует его для сделок, то оно продолжит свое обращение.

Электронные деньги не являются средством платежа и в юридическом смысле. Они не наделены официальным юридическим статусом «законного средства платежа», которым обладают денежные обязательства коммерческих банков, именуемые в украинском законодательстве «безналичными средствами» и представляющие собой юридическую фикцию наличных денег. Электронные деньги можно рассматривать как средство платежа только в том смысле, что между продавцом и покупателем имеет место договор, в соответствие с которым покупатель, оплативший товар электронными деньгами, не имеет далее никаких денежных обязательств перед продавцом.

Однако сказанное не исчерпывает политэкономического содержания проблемы выполнения электронными деньгами функции средства платежа, более того, сама проблема еще даже не поставлена. Она связана с современными наличными деньгами, рассмотрение которых в качестве эквивалента, а значит и средства платежа, в виду того, что они суть ценные бумаги, является проблематичным. «Определение окончательного платежа остается главной проблемой не только в отношении электронных денег, но и современных денег в целом» [9, с. 32]. Если современные деньги нельзя рассматривать в качестве средства платежа, то еще меньше оснований рассматривать как таковое электронные деньги, но если современные деньги суть товар-эквивалент и выполняют функцию средства платежа, то правомерна постановка вопроса о выполнения электронными деньгами этой функции.

Вопрос о превращении знаков денег в деньги актуален не только в контексте демонетизации золота – это вопрос теории денег вообще, поскольку функционирование любого товара-эквивалента, и современных денег в том числе, приводит к возникновению его знаков, которые, в свою очередь, начинают выполнять функции денег и конкурировать с обозначаемыми ими деньгами. Для политэкономической теории денег этот вопрос остается открытым, пока не будет достаточно разработана теория стоимости и теория функциональных форм денег, что позволит решить наиболее сложную задачу-головоломку теории денег – раскрыть основание меновой стоимости современных денег, для объяснения которой предложен целый ряд гипотез ad hoc. До тех пор, пока теория денег не справилась этим вопросом, в целях денежно-кредитного регулирования выполнение электронными деньгами функций денег необходимо трактовать с позиций «презумпции “денежности”»: если современные деньги суть деньги потому, что в них выражаются

цены товаров, и они принимаются обмен на товары и деньги, т.е. выполняют все функции денег, то и электронные деньги, если в них выражаются цены товаров и на них обмениваются товары и деньги, суть деньги, которые конкурируют с другими деньгами, в том числе с национальной валютой.

Д. А. Кочергин, занимая харталистскую позицию, утверждает: «в экономическом смысле электронные деньги являются денежной стоимостью, выраженной в правительственных или частных денежных единицах, которая хранится в электронной форме на специальном устройстве» [9, с. 22]. От определения, данного в Директиве Европейского Парламента и Совета, приведенная дефиниция имеет два отличия. Во-первых, в ней отсутствует упоминание о том, что долговое обязательство «принимается в качестве средства платежа не только эмитентом», что нельзя считать электронными деньгами любое долговое обязательство. Возможность погашения денежного обязательства эмитентом – это особенная, а не всеобщая, потребительная стоимость этого обязательства, характеризующая его как особенный товар, а не как деньги. Во-вторых, в приведенной дефиниции подчеркивается, что электронные деньги могут быть номинированы в правительственных или частных «счетных единицах». Поскольку европейская трактовка электронных денег используется в законодательстве Украины, ее необходимо рассмотреть детальнее.

С технической точки зрения данное определение говорит о том, что электронные деньги отличаются от других видов денег качеством материального носителя денежного отношения. Это не глиняный, не кожаный и не бумажный, а «электронный» носитель или, другими словами «специальный» носитель, на котором в электронной форме хранится денежная стоимость. Иногда авторы, согласные с тем, что «электронные деньги не являются новым видом денег» [8, с. 3], несмотря на очевидную материальность «специального устройства» как носителя денежного отношения, добавляют: «Однако их появление символизирует современный этап дематериализации физического носителя денег» [8]. Отличительной чертой товарного производства является вещная форма связи товаропроизводителей посредством обмена товарами. Вследствие экономической обособленности их производственные отношения осуществляются не непосредственно, а посредством обмена вещей, т.е. овеществляются. Этот феномен получил название «товарный фетишизм». Деньги возникают как вещь, обеспечивающая индивиду в условиях отчуждения связь с обществом благодаря своему качеству непосредственной обмениваемости на любой товар. Следовательно, деньги по определению не могут дематериализоваться, потому что они суть инструмент вещной, а не непосредственно общественной связи производителей. Этой вещью может быть кусок драгоценного металла или ценная бумага, которая, в свою очередь может быть на бумажном или электронном носителе. Чем бы эта вещь ни была, глиняный или металлический, пластиковый или «специальный» электронный носитель, в котором овеществлено денежное отношение, является абсолютно материальным. С другой стороны, в одном и том же материальном носителе могут овеществляться различные денежные отношения. На электронном носителе может быть зафиксировано как денежное отношение, которое овеществлено в современной банкноте центрального банка, так и денежное отношение, овеществляемое в знаках этих банкнот: в кредитных деньгах как обязательствах уплатить определенную сумму денег и в декретных деньгах, в бонах, представляющих собой долговые обязательства, номинированные в деньгах, но погашаемые товаром. Это может быть и долговое обязательство, номинированное не в деньгах, а в каком-либо товаре, которое гасится этим товаром или деньгами.

По поводу экономической стороны рассматриваемого определения возникает три вопроса: что такое «денежная стоимость», каким образом стоимость может «храниться в электронной форме» и что такое «денежная стоимость, выраженная в правительственных или частных денежных единицах»?

Под «денежной стоимостью» можно понимать деньги. Определение электронных денег как денег на электронном носителе говорит об их экономическом содержании только то, что они суть деньги. В этом случае «денежная стоимость, выраженная в правительственных или частных денежных единицах» есть просто правительственные или частные деньги. Такая трактовка некорректна, поскольку «денежную стоимость, выраженную в правительственных или частных денежных единицах», необходимо понимать, исходя из того, что электронные деньги, в рамках того же определения, характеризуются как «денежная стоимость, представленная требованием на эмитента» [13, с. 40]. «Денежная стоимость, представленная требованием на эмитента» в категориях политической экономии есть «представительная стоимость знаков денег». Меновая стоимость кредитных денег как знаков золота колеблется в пределах «золотых точек», фиксирующих издержки конвертации этих знаков в золото. «Золотые точки», вокруг которых колеблется меновая стоимость современных кредитных денег определяется теми же факторами. Цена товара в интернет-магазине, номинированная в различных электронных деньгах, может отличаться, поскольку могут отличаться условия, на которых продавец может конвертировать те или иные электронные деньги в наличные или в депозитные деньги коммерческих банков. Таким образом, «денежная стоимость, выраженная в правительственных или частных денежных единицах» есть денежное обязательство, номинированное в правительственных или частных денежных единицах.

Под «денежной стоимостью, хранимой в электронной форме» можно понимать и стоимость денег, отделенную от них самих и хранимую в электронной форме. В этом случае стоимость оказывается не общественным свойством вещи, имеющей общественную потребительную стоимость, а неким физическим веществом, которое может быть отделено от вещи и приобретать различные агрегатные состояния. Тогда выражение денежной стоимости в «правительственных или частных денежных единицах» оказывается не номинацией долгового обязательства в каких-либо деньгах или товарах. В данном случае правительственные или частные денежные единицы оказываются единицами измерения этой физической стоимости, подобно метру или килограмму. Критические замечания в адрес такого номиналистического подхода к деньгам как мере стоимости, которые были высказаны еще в XIX веке, сохраняют свою актуальность и сегодня. Можно

долг, номинированный в одних денежных единицах, выразить в других денежных единицах, но это не означает, что этот долг возник путем займа абстрактной «денежной стоимости» или «единицы стоимости» в чистом виде – он возник путем займа конкретных денег. Как мера стоимости деньги функционируют идеально, но идеальная конвертация суммы, выраженной в одних денежных единицах, в другие денежные единицы возможна только потому, что эти «единицы стоимости» суть не отвлеченные произвольные единицы непосредственного измерения стоимости, а количества конкретных товаров, в частности товаров валютного рынка, которые на рынке обмениваются в определенных пропорциях.

«Денежная стоимость в электронной форме» «…также может определяться, как "электронная стоимость"… подобный подход используется ЕЦБ… чтобы различать традиционные и электронные формы стоимости» [9, с. 22]. В категориях политической экономии развитой формой стоимости является денежная форма стоимости или цена товара. Не деньги являются денежной формой стоимости, а меновая пропорция «X товара A = Y денег». Деньги определяются не просто как меновая стоимость товаров, отделенная от них самих, но как особенный товар, представляющий адекватное бытие меновой стоимости всех товаров, или меновая стоимость товаров в качестве особенного, выделенного товара. В данном случае имеется в виду не отделение стоимости от товаров и ее существование вне товаров, а разделение мира товаров на товары и деньги, выталкивание одного особенного товара на роль всеобщего товара, который как таковой есть абсолютное наличное бытие меновой стоимости. Именно неоднозначность трактовки термина «денежная стоимость» является причиной упомянутого выше предложения ЕЦБ изменить первый пункт определения электронных денег, данного в Директиве 2000/46/ЕС от 18.09.2000 г. [9, с. 30].

При этом ЕЦБ не всегда корректно применяет официальное определение электронных денег даже в той его части, которая не вызывает возражений. Например, частные деньги e-gold, на 100% обеспеченные золотом, ЕЦБ относит к виртуальным валютам [14, с. 13], а не электронным деньгам. В этом случае не соблюдается основание классификации, поскольку e-gold, как и другие электронные деньги категории «digital gold currency» (DGC), представляют собой ценную бумагу, удостоверяющую право требования к ее эмитенту, номинированное в определенном количестве золота и этим золотом погашаемое [15, с. 5], в то время, как виртуальные валюты являются не кредитными, а декретными деньгами. Виртуальная валюта, как, например, bitcoin, может вовсе не иметь принудительного курса к какому-либо товару или деньгам и даже не являться обязательством ее эмитента принимать ее в качестве средства платежа. Счет держателя DGC номинируется в определенном количестве золота, а оплата ими товара, цена которого номинирована в деньгах, осуществляется по рыночной цене золота. В этом случае имеет место специфический бартер: обмен товара на золото идеально опосредован деньгами как мерой стоимости и знаками золота как средством обращения. Механизм погашения DGC может варьироваться: например, WebMoney Gold (WMG) конвертируются в физическое золото при заявке, не меньшей, чем один килограмм [15, с. 37]. Таким образом, подобные частные деньги, представляя собой скорее складские свидетельства, нежели денежные обязательства, не являются декретными деньгами, а значит и виртуальными валютами. Аналогично и air miles [14, с. 15-16], начисляемые участникам программы лояльности авиакомпании, относимые ЕЦБ к виртуальным валютам, не являются таковыми. Air miles представляют собой не частные боны, не право приобретения товара на определенную сумму денег, номинированное в национальной валюте или других денежных единицах, и тем более не частные декретные деньги без принудительного курса к валютам или товарам, а обязательство предоставить определенный товар, в данном случае полетные мили, номинированное в этом товаре.

Важной особенностью электронных денег является то, что они номинированы в валютах или товарах, знаками которых они являются. В докладе ЕЦБ по виртуальным валютам подчеркивается: «В схемах электронных денег связь между электронными деньгами и традиционными деньгами сохраняется, поскольку сберегаемые средства выражаются в той же счетной единице (например, доллары США, евро и т.д.). В схемах виртуальных валют счетная единица изменяется на виртуальную (например, Линден Доллары, Биткоины). Это не незначительная проблема…» [14, с. 16]. Тот факт, что электронные деньги выражаются в национальных валютах, не означает, что цена товара в «реальных» долларах и в электронных деньгах, номинированных в долларах, будет одинаковой. Возможность такого отклонения определяется тем, что доллар и денежное обязательство, номинированное в долларе, представляют собой различные товары. Необходимость такого отклонения определяется необходимостью конвертации электронных денег в наличные деньги центрального банка либо безналичные деньги коммерческих банков, которая требует определенных издержек. Следовательно, меновая стоимость электронных денег может колебаться в пределах некоторых «золотых точек», определяемых условиями их конвертации в «традиционные» деньги. Судьба сбережений в электронных деньгах, как и в любой другой валюте, зависит не только от изменений цен товаров, но и от колебаний курса электронных денег к деньгам, причем в современном мире колебания валютных курсов зачастую представляют больший риск и существенно влияют на колебания цен товаров. Судьба продавцов и покупателей, а также кредиторов и заемщиков, номинирующих свои сделки в электронных деньгах, также зависит от колебаний курса этих денег. Таким образом, выполнение электронными деньгами функции меры стоимости и мировых денег имеет важное практическое значение, в то время как в теоретических исследованиях электронных денег этим функциям внимания не уделяется вовсе – их анализ обычно ограничивается функциями средства обращения, средства сбережения и средства платежа [12, с. 16].

Почему обмениваемость валюты на другие валюты, которая, в категориях политэкономической теории денег, связана с выполнением деньгами функции мировых денег, признается ЕЦБ как критерий отнесения виртуальных валют к категории «деньги», но к электронным деньгам этот критерий не применяется? Исследователи электронных денег ограничиваются классификацией систем электронных денег по степени их обмениваемости на товары [7]. Безусловно, расширение номенклатуры товаров, на

которые обменивается виртуальная валюта или электронные деньги, и круга экономических агентов, готовых обменивать на них свой товар, является важной характеристикой степени их «денежности», но вместе с этим необходимо учитывать следующие моменты.

Во-первых, отнесение предоплаченных одноцелевых карт, которые предлагаются, например, телефонными или бензозаправочными компаниями, к «не деньгам» на том лишь основании, что «предприятие выступает и эмитентом карт, и производителем товаров и услуг, которые могут быть получены с их помощью» [12, с. 9], является недостаточно обоснованным. Такой тезис равнозначен тезису «национальные валюты не являются деньгами потому, что их эмитент является и производителем товаров и услуг, которые могут быть получены с их помощью». Любой товар может стать деньгами, в том числе и частная ценная бумага, представляющая собой обязательство ее эмитента предоставить товар или товары в определенном количестве или на определенную сумму денег. Соответственно, не вполне обосновано и утверждение, что «природа предоплаченных одноцелевых карт не является денежной, поэтому вопрос о регулировании деятельности таких эмитентов должен решаться за пределами денежно-кредитного регулирования» [12, с. 10]. Любой товар может стать деньгами и в этом смысле любой товар обладает «денежной природой». Однако не товар возникает из денег, а деньги возникают из товара, поэтому не товар обладает денежной природой, но, наоборот, деньги обладают товарной природой. Конечно, если товар, в том числе предоплаченная одноцелевая карта, используется как особенная потребительная стоимость, то его производство не должно беспокоить денежные власти, но если агенты рынка, независимо от воли производителя этого товара и денежных властей, начнут использовать его в функциях денег, то денежным властям придется обратить на него внимание.

Во-вторых, даже замкнутые национальные валюты, на которые обмениваются все товары национального рынка и не обменивается ни одного товара валютного рынка, вряд ли можно считать вполне развитыми деньгами. Деньги должны обмениваться не только на товары, но и на другие деньги, выполнять не только функции меры стоимости, средства обращения, средства сбережения и средства платежа, но и функцию мировых денег. Почему этот атрибут денег не учитывается при анализе электронных денег?

Если понимать электронные деньги как денежные обязательства, которые номинируются в деньгах и погашаются деньгами, то можно предположить, что критерий обмениваемости на деньги просто неприменим к ним, поскольку они, как денежное обязательство, по определению конвертируются в деньги. Однако такое объяснение неудовлетворительно: погашение деньгами есть использование электронных денег как особенного товара – возможность погасить их деньгами по «фиксированному курсу» есть их особенная потребительная стоимость. Несмотря на то, что все электронные денежные обязательства могут быть погашены деньгами, не все они одинаково широко обмениваются на рынке денег как особенные деньги по рыночному курсу, выполняя функцию мировых денег. Кроме того, различные электронные деньги имеют различную степень обмениваемости друг на друга. Таким образом, развитая система категорий политэкономической теории денег открывает дальнейшие перспективы исследований в сфере электронных денег, имеющих практическое значение для усовершенствования механизмов достижения целей денежно-кредитной политики.

Выводы

Возможность использовать в качестве носителя денежного отношения файл, который можно перемещать из одного «электронного кошелька» в другой, представляет собой важный прогресс в сфере денежного обращения. Этот новый носитель, как и любой другой материальный носитель денежного отношения, может быть использован для производства различных видов денег. В этом файле может быть зафиксировано как денежное отношение, которое овеществлено в современной банкноте центрального банка, так и денежное отношение, овеществляемое в знаках этих банкнот: в кредитных деньгах как обязательствах уплатить определенную сумму денег и в декретных деньгах, в бонах, представляющих собой долговые обязательства, номинированные в деньгах, но погашаемые товаром. В этом файле может быть зафиксировано и долговое обязательство, номинированное не в деньгах, а в каком-либо товаре, которое гасится этим товаром или деньгами. Именно политэкономическая, а не техническая, сторона электронных денег имеет первостепенное значение для их исследования в целях совершенствования денежно-кредитного регулирования.

Под определение электронных денег, используемое в законодательстве Украины, подводятся только частные кредитные деньги на электронном носителе, номинированные в национальной валюте. Особенная потребительная стоимость электронных денег состоит в возможности предъявить их эмитенту для погашения по номиналу, а всеобщая потребительная стоимость – в выполнении функций денег. Особенность электронных денег как особенного вида кредитных денег, отличающая их от денежных обязательств коммерческих банков в виде записей на счетах, сберегаемых в памяти компьютера, состоит в том, что они погашаются наличными и безналичными средствами, т.е. не только деньгами, но и денежными обязательствами коммерческих банков. В Украине коммерческие банки, эмитирующие электронные деньги, могут погашать их эмитируемыми ими же денежными обязательствами, представляющими собой юридическую фикцию наличных денег.

Электронные деньги можно квалифицировать как деньги в том случае, если они выполняют все функции денег. Практическую значимость имеют не только функции средства обращения, средства сбережения и средства платежа, но и функции меры стоимости и мировых денег, но этим двум функциям исследователи электронных денег внимания не уделяют. Развитая система категорий политэкономической теории денег позволяет более корректно исследовать природу, сущность и функции электронных денег, чем теории, применяемые для этих целей денежными властями ЕС и Украины.

Литература

1. Закон України «Про платіжні системі та переказ коштів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14

2. Постанова Правління НБУ від 19.06.2014 № 378 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань здійснення операцій з електронними грошима» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0784-14

3. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег / Ю.В. Базулин. – СПб : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2008. – 246 с.

4. Івасів Б. С. Електронні гроші: можливості, тенденції розвитку та наслідки поширення / Б. С. Івасів // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 5 (91). – С. 8-9.

5. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 728 с.

6. Коптюбенко Д. Частные деньги Хайека: 30 лет спустя / Д. Коптюбенко // Вопросы экономики. – 2006. – №6. – С. 67–80.

7. Кочергин Д. А. К вопросу об интерпретации природы электронных денег: тезисы доклада / Д. А. Кочергин // Международная научная конференция «Актуальные проблемы экономической науки и хозяйственной практики». – СПб : ОЦЭиМ, 2004. – С. 34-35.

8. Кочергин Д. А. Современные системы электронных денег : автореферат дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – Санкт-Петербург, 2006. – 37 с.

9. Кочергин Д. А. Электронные деньги: организация эмиссии, проведение платежей, регулирование оборота / Д. А. Кочергин – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 325 с.

10. Махаєва О. О. Емісія та використання електронних грошей в Україні : автореф. дис. на здобуття вченого ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит». – Київ, 2009. – 22 с.

11. Савлук М. І. Електронні гроші: сутність та порівняльний аналіз якісних властивостей / М. І. Савлук // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 10–14.

12. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні : науково-аналітичні матеріали / П.М. Сеницщ, В.М. Кравець, В.І. Міщенко та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 10. – 145 с.

13. Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions. Official Journal of the European Communities. 27.10.2000. pp. 39–43.

14. European Central Bank. Virtual currency schemes. October 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf

15. Observations on the Digital Currency Industry. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dgcmagazine.com/pdf/Digital-Gold-Currency-Magazine-Industry-Overview-2011.pdf

References

1. Zakon Ukrainy «Pro platizhni systemi ta perekaz koshtiv v Ukraini» [Tekst] // Rezhim dostupa: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14

2. Postanova Pravlinnia NBU vid 19.06.2014 №378 «Pro vnesennia zmin do deiakykh normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnoho banku Ukrainy z pytan zdiisnennia operatsii z elektronnymy hroshyma» [Tekst] // Rezhim dostupa: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0784-14

3. Bazulin Yu. V. Proisxozhdenie i priroda deneg [Tekst] / Yu.V. Bazulin. – SPb.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2008. – 246 s.

4. Ivasiv B. S. Elektronni hroshi: mozhlyvosti, tendentsii rozvytku ta naslidky poshyrennia [Tekst] / B. S. Ivasiv // Finansovyi rynok Ukrainy, 5 (91), 2011. S. 8-9.

5. Koziuk V. V. Monetarni zasady hlobalnoi finansovoi stabilnosti [Tekst] / V. V. Koziuk. – Ternopil: TNEU, «Ekonomichna dumka», 2009. – 728 s.

6. Koptyubenko D. Chastny'e den'gi Xajeka: 30 let spustya [Tekst] / D. Koptyubenko // Voprosy' e'konomiki. – 2006. – №6. – S. 67-80.

7. Kochergin D. A. K voprosu ob interpretacii prirody' e'lektronny'x deneg: tezisy' doklada [Tekst] / D. A. Kochergin // Mezhdunarodnaya nauchnaya konferenciya «Aktual'ny'e problemy' e'konomicheskoj nauki i xozyajstvennoj praktiki». – SPb: OCE'iM, 2004. S. 34-35.

8. Kochergin D. A. Sovremenny'e sistemy' e'lektronny'x deneg [Tekst] / Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora e'konomicheskix nauk po special'nosti 08.00.10 «Finansy', denezhnoe obrashhenie i kredit», Sankt-Peterburg, 2006. – 37 s.

9. Kochergin D. A. E'lektronny'e den'gi: organizaciya e'missii, provedenie platezhej, regulirovanie oborota / D. A. Kochergin – SPb: Izd-vo SPbGUE'F, 2006. – 325 s.

10. Makhaieva O. O. Emisiia ta vykorystannia elektronnykh hroshei v Ukraini [Tekst] / Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia vchenoho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.00.08. «Hroshi, finansy i kredyt», Kyiv, 2009. – 22 s.

11. Savluk M. I. Elektronni hroshi: sutnist ta porivnialnyi analiz yakisnykh vlastyvostei [Tekst] / M. I. Savluk // Visnyk NBU. – 2004. – 11. – S.10–14.

12. Svitovyi dosvid i perspektyvy rozvytku elektronnykh hroshei v Ukraini: Naukovo-analitychni materialy. Vyp. 10 [Tekst] / P.M.Senyshch, V.M.Kravets, V.I.Mishchenko, O.O.Makhaieva, V.V.Krylova, N.V.Hryshchuk – K.: Natsionalnyi bank Ukrainy. Tsentr naukovykh doslidzhen. 2008. – 145 s.

13. Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions [Tekst] // Official Journal of the European Communities. 27.10.2000. pp. 39-43.

14. European Central Bank. Virtual currency schemes. October 2012. [Tekst] // Rezhim dostupa: http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf

15. 2011 Observations on the Digital Currency Industry [Tekst] // Rezhim dostupa: http://www.dgcmagazine.com/pdf/Digital-Gold-Currency-Magazine-Industry-Overview-2011.pdf

Рецензія/Peer review : 12.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Рябинина Л. Н.

УДК 336.712

С.М. ДІДИК
Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В статті досліджено сучасний стан регіонального розвитку банківської системи України, обґрунтовано необхідність запровадження системи регіональних (муніципальних) банків.
Ключові слова: банківська система, регіональні муніципальні банки.

S.M. DIDYK
Khmelnytsky National University

CURRENT STATE OF THE REGIONAL BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The current status of the regional banking system of Ukraine is analysed in the article, the necessity of introducing a system of regional (municipal) banks is grounded. Today there are significant disparities in the development of the regional banking system in Ukraine, which leads to uneven economic and social development of the regions of the country. The policy of some local banks and different attractiveness of regions from the point of view of the banking business outflows free cash from the economically less developed regions. The introduction of the system of regional (municipal) banks will provide incentives for economic and social development of the regions, will allow capital regions "work" for the sake of their own development.
Keywords: banking, regional municipal banks.

Постановка задачі. Банківська система України функціонує вже 23 роки. За цей час банківська система стала основною ланкою фінансової системи, а банки країни розвиваються найбільш динамічно поміж інших суб'єктів господарювання. Переважна більшість функціонуючих банків в Україні є «системними», діючими по всій території України, а в 11 областях немає жодного місцевого банку, які могли б забезпечувати вирішення муніципальних потреб, проблем соціально незахищених верств населення та фінансування пріоритетних галузей певного економічного регіону.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню проблем територіальної організації банківської системи країни присвячено достатньо багато наукових видань та статей. Аспектам функціонування регіональних банків приділяли увагу як вітчизняні вчені (З. Герасимчук, У. Грудзевич, О. Другов, Ю. Качаєв, О. Климко, М. Могильницька та ін.), так і зарубіжні (Е. Бернштам, Е. Бройдо, А. Гаджієва, А. Лузанов, В. Климанов, С. Моїсеєв, Г. Фетисов, Е. Прус, Р. Шихахмедова та ін.). Однак незважаючи на активну зацікавленість науковців в дослідженні проблем банківської системи, сьогодні все ще недостатньо розглянуто регіональні аспекти діяльності банків.

Регіональним банкам в Україні приділяється недостатня увага, їх розвиток не стимулюється державою (вимоги НБУ до регіональних банків майже не відрізняються від вимог до функціонування великих системних банків). Існуючі регіональні банки в Україні створені, як правило, для обслуговування бізнес-структур, які є засновниками даних регіональних банків.

Банківська система – це соціально-економічний інститут держави, який досить гостро та не завжди гнучко (специфіка банківської системи України) реагує на будь-які зміни в економічній, соціальній та політичній сферах. Причому необхідно враховувати й той факт, що з огляду на залучення в банківську сферу переважної більшості фізичних та юридичних осіб, зміни, що відбуваються всередині даної сфери, можуть нести як величезний негативний, так і позитивний характер загальнодержавного значення. Даний факт свідчить про «унікальне» місці банківської системи в економіці країни.

Стабільність та ефективність банківського сектора визначаються його якістю, тобто функціонуванням в інтересах економічної системи в цілому. Незаперечний і той факт, що протягом всієї історії незалежної України її банківська система грала одну із ключових ролей у становленні та розвитку національної економіки.

Розвиток ринкової економіки в Україні відбувається на тлі генерації нової інституціональної матриці, нового соціально-економічного укладу, які створюють основу для становлення й розвитку нових банківських інститутів, що виконують не тільки економічну, але й соціальну функцію. В умовах глобалізації розвитку нової (інформаційно-мережний) економіки Україна повинна реалізувати інноваційну модель розвитку банківських інститутів для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіонів і національної економіки в цілому.

Розвиток ринку банківських послуг у рамках базових і комплементарних інститутів інституціональної матриці зводиться до виконання наступних функцій:

- мобілізації тимчасово вільного капіталу з різноманітних джерел;
- ефективного розподілу акумульованого вільного капіталу між численними суб'єктами (ефективний розподіл припускає віддачу від інвестицій: повернення коштів, одержання доходу);
- визначення найбільш ефективного напрямку використання капіталу в інвестиційній сфері;
- формування ринкових цін на окремі фінансові інструменти та послуги, що об'єктивно відображають складне співвідношення між попитом та пропозицією;
- здійснення кваліфікованого посередництва між інституційним суб'єктом і суб'єктами

інституціонального середовища за пропозицією банківських продуктів і послуг;

- формування умов для мінімізації комерційного й банківського ризику;
- прискорення обороту капіталу, тобто сприяння активізації економічних процесів.

Завдяки наданню різноманітних банківських послуг діяльність кредитних організацій у сучасній економіці безпосередньо пов'язана з потребами відтворення в новій якості основних елементів економічного потенціалу країни. Відтворювальний процес при особистій участі кредитних організацій комплексно охоплює відтворення основних фондів, природних ресурсів, землі, людини як інтелектуального потенціалу, інші фактори виробництва, фінансового капіталу та ін., що забезпечує соціально-економічний розвиток країни. Фінансові потоки, що обслуговуються банківською системою в процесі відтворення, впливають на виробництво валової доданої вартості, що дозволяє оцінити вплив банків на реальну економіку та соціальний добробут людей. Рух фінансових потоків поєднує економічних суб'єктів та інституціональних суб'єктів у єдиний відтворювальний процес, що спрямований на забезпечення реального приросту валового внутрішнього продукту, як узагальнюючого показника рівня соціально-економічного розвитку.

Можливості кількісного впливу на суспільне виробництво визначаються обсягом фінансових ресурсів, що мобілізуються розподіляються за допомогою банківських послуг. Саме величина банківських ресурсів і напрямку їхнього використання можуть впливати на пропорції розподілу додаткових засобів виробництва, рівень технічної оснащеності галузей економіки, соціально-економічний розвиток регіонів.

При якісному впливі важлива не сама по собі величина банківських послуг, що надаються, а те, яким чином вони формуються, в яких формах і на яких умовах відбувається їхній рух і використання. Якісний вплив на економіку пов'язаний з формуванням ефективного інституціонального середовища, що, на нашу думку, являє собою структуру інституціональних угод про інвестиції, що опосередковують взаємодії ринкових агентів, інститутів держави та суспільства, що забезпечує досягнення алокативної ефективності (за принципом Парето-оптимальності), підвищення економічної безпеки та зниження трансакційних витрат функціонування суб'єктів господарювання при взаємному узгодженні їхніх інтересів.

Інституалізація ринку банківських послуг обумовлена наступним:

- ринок банківських послуг динамічно розвивається, і це проявляється в створенні нових послуг, модифікації діючих, ускладненні форм і способів розміщення грошового капіталу, що припускає недостатнє використання усталених догматичних підходів до аналізу та регулювання ринку;
- глобалізація економічних процесів, супроводжувана інтернаціоналізацією фінансових ринків, призводить до додаткових банківських ризиків (зовнішніх і внутрішніх), пов'язаних зі змінами кон'юнктури ринків не тільки національних, але й світових. У цих умовах прозорість, транспарентність, відстеження всіх фінансових потоків стають визначальними принципами;
- потенційно банківські послуги мають більші інвестиційні можливості впливу на економіку. Пов'язано це із двома обставинами. По-перше, будучи категорією розподілу, банківські послуги обслуговують відтворювальний процес; сфера їхнього впливу не вичерпується лише областю вартісного розподілу, поширюється й на інші стадії відтворення. По-друге, банківські послуги володіють потенційною властивістю каталізатора економічних процесів, що випливають з їх розподільчої природи. Здобуваючи форму інвестицій у процесі їхньої трансляції, банківські послуги володіють мультиплікативним ефектом збільшення суспільного продукту. Про масштаби впливу фінансового сектора на економічний розвиток країни можна судити за рівнем його розвитку, що визначається через основні показники діяльності банківської системи, співвіднесені з валовим внутрішнім продуктом (ВВП).

Таблиця 1

Роль кредитних установ в економіці України[*]

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Обсяг ВВП (у фактична цінах), млн грн.	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1454931
у % до попереднього року	х	96,34	118,53	120,28	108,38	103,10
2. Активи банківського сектора, млн грн.	926086	880302	942088	1054280	1127192	1278095
у % до попереднього року	х	95,06	107,02	111,91	106,92	113,39
у % до ВВП	97,68	96,38	87,02	80,08	80,01	87,85
3. Власні кошти (капітал) банківського сектора, млн грн.	119263	115175	137725	155487	169320	192599
у % до попереднього року	х	96,57	119,58	112,90	108,90	113,75
у % до ВВП	12,58	12,61	12,72	11,81	12,02	13,24
4. Кредити небанківському сектору, млн грн.	792244	747348	755030	825320	815327	911402
у % до попереднього року	х	94,33	101,03	109,31	98,79	111,78
у % до ВВП	83,57	81,83	69,74	62,69	57,87	62,64
5. Залучені депозити, млн грн.	359740	334953	416650	491756	572342	669974
у % до попереднього року	х	93,11	124,39	118,03	116,39	117,06
у % до ВВП	37,95	36,67	38,49	37,35	40,62	46,05

[*] Розраховано за даними Національного банку України [1]

Наведені в таблиці 1 макроекономічні показники діяльності банківського сектора України та їх динаміка свідчать про негативні процеси, що відбуваються, які мають системне значення як для банківського сектора, так і для економіки в цілому.

Простежується зменшення співвідношення показників діяльності банківського сектора до ВВП. Приміром, якщо в 2008 році частка кредитів економіці у ВВП становила 83,57%, то у 2013 році їхнє співвідношення зменшилося до 62,64%. Причому, якщо за останні шість років обсяг ВВП виріс майже в 1,5 разу, то обсяг виданих кредитів – лише на 15%.

Однак співвідношення активів, капіталу, кредитів, наданих вітчизняними банками, до ВВП значно нижче відповідних показників країн з розвиненою економікою. Так, відношення активів банків до ВВП у США та європейських країнах становить 200–250% і більше. Показник рівня капіталізації банківської системи, як співвідношення величини власного капіталу кредитних організацій і ВВП у розвинених країнах становить більше 15%.

Економічна субстанція банківських інститутів пов'язана із залученням грошових ресурсів і розподілом позичкових капіталів. Ця специфіка обумовлена тим, що банки являють собою суб'єкти банківських послуг, що продають (і купують) фінансові ресурси у формах, найбільш відповідних вимогам клієнтів, постійно здійснюючи нововведення та прагнучи максимізувати прибуток шляхом використання перспективних напрямків вкладення свого капіталу та зниження ризиків.

Здійснюючи одну з основних своїх функцій – трансформацію заощаджень в інвестиції – банки впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіону, а саме на вдосконалювання структури виробництва та прискорення темпів його розвитку, збалансованість й ефективність галузей економіки, одержання найбільшого приросту продукції та доходу. Все це свідчить про тісний взаємозв'язок розвитку банківського й реального секторів економіки. Ефект діяльності банківського сектора позитивно відображається на функціонуванні реального сектора економіки і його соціальної складової. Але інтереси банківських підприємців зводяться не лише до досягнення прибутку, одержуваного за рахунок різниці в процентних платежах за вкладами та кредитами. Немаловажним, на наш погляд, є й розвиток банківськими підприємцями системи взаємодії з приводу спонсорства, меценатства і т.д. із суб'єктами громадського життя – а це дія на шляху до соціалізації. Спонсорство варто розглядати як довгострокові інвестиційні вкладення в майбутнє.

У соціальному відношенні розвиток банківського сектора економіки є важливою складовою здійснення переходу до цивілізованих ринкових відносин, становлення в країні громадянського суспільства, залучення значної частини населення до сфери банківських продуктів і послуг, орієнтуючи їх на самостійну, ініціативну діяльність, спрямовану на одержання додаткового доходу, або таких, що розглядають банківські послуги, як реальну можливість вишукування додаткових джерел фінансування власних потреб, здатних ризикувати й відповідати за результати й наслідки своїх дій. Соціальну цінність банківської діяльності як явища, що цивілізує громадське життя й якість життя, несе розвиток прогресу в суспільстві, важко недооцінити.

Соціальна роль банківського підприємництва здобуває особливе значення в перехідний період при зміні суспільно-економічної формації, реформуванні суспільства в цілому й зміні економічної системи, зокрема, соціального устрою суспільства, зм'якшенні наслідків економічних і політичних криз, інших потрясінь, якими багата новітня історія України в останні роки. Найважливішою причиною нових соціальних протиріч і проблем є зміна самої людини, характеристик його особистості, його мотивів і прагнень, цілей й ідеалів. Соціальні інновації трансформують по-новому відносини всередині соціуму.

Соціальна роль банківського підприємництва є неоднозначної, оскільки на сьогоднішній день не проводилося серйозних наукових досліджень у цій області. У науковій літературі сутність підприємницької діяльності як соціального явища виражається в його основній функції — створенні особливих економічних благ (цінностей) у вигляді ефективних динамічних структур, що дозволяють задовольняти різні потреби суб'єктів, суспільства в цілому. З підприємництвом пов'язані також специфічні види соціального відчуження (відособленості), а не тільки економічного, що потрібно враховувати. Сказане повною мірою можна віднести й до діяльності банків.

Таким чином, банківський сектор забезпечує комплексний соціально-економічний розвиток території за допомогою кредитного механізму, включаючи інноваційну діяльність й інвестиційну політику. Тому кредитні організації можна розглядати як соціальний інститут й економічного агента. Схематично зобразимо відношення двох складових у банківському підприємництві – створення економічних благ і його соціальної ролі в гармонізації економічного життя суспільства (рис. 1).

Діяльність банків реалізує не тільки економічний, але й так званий соціальний ефект. У цей час більше соціальне навантаження несуть на собі кредитні організації, активно беручи участь у програмах споживчого й іпотечного кредитування.

Разом з тим практика, у тому числі й закордонна, показує, що саме ці види активних банківських операцій несуть у собі особливо високі ризики.

В економіці Україні спостерігаються значні диспропорції в розвитку економіки регіонів, однією з причин даного явища, на нашу думку, є слабка розвиненість регіональних банків.

За станом на 1.01.2014 року в Державному реєстрі банків було зареєстровано 182 банки, з яких 179 банків мали ліцензію на здійснення банківських операцій [1, с. 22].

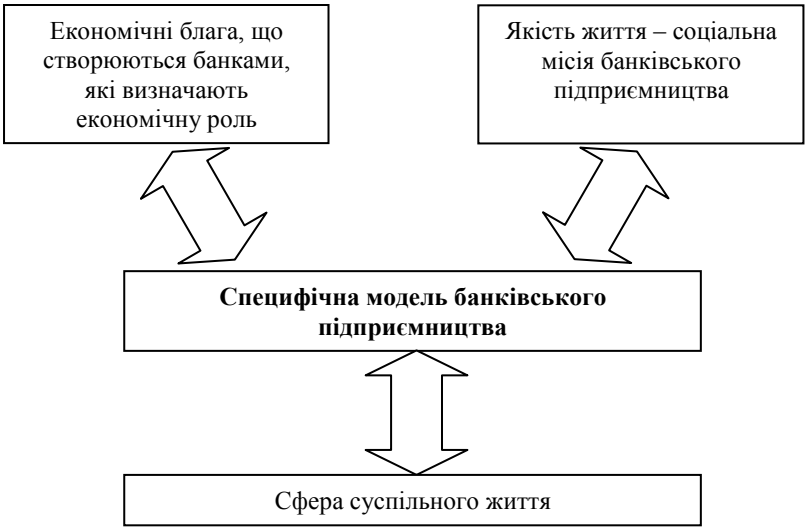


Рис. 1. Складові банківського підприємництва

Найбільше банків, що мали ліцензію на здійснення банківських операцій, було розташовано в розвинених промислових регіонах України. У м. Києві та Київській області було зосереджено 66,5% від загальної кількості банківських установ. У Дніпропетровській, Донецькій, Харківській та Одеській областях у цілому діяло близько 22% від загальної кількості банків. Водночас одинадцять регіонів не мали жодного діючого банку (Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька області) [2, с. 70–75].

Таблиця 2

Регіональний розподіл банків України*

№ п/п	Назва регіону	Кількість регіональних банків (на кінець року)					
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	м. Київ та Київська область	112	113	110	114	115	121
2	Дніпропетровська область	14	13	13	13	14	13
3	Донецька область	11	11	11	10	10	11
4	Одеська область	10	9	9	8	8	9
5	Харківська область	11	10	9	9	7	7
6	Львівська область	5	5	4	5	5	5
7	Запорізька область	3	3	3	3	3	3
8	Полтавська область	3	3	3	3	3	3
9	Чернігівська область	3	3	3	3	3	3
10	АР Крим та м. Севастополь	2	2	2	2	2	2
11	Луганська область	2	2	2	2	2	2
12	Сумська область	2	2	2	1	1	1
13	Волинська область	2	2	2	1	1	1
14	Закарпатська область	1	1	1	1	1	1
15	Івано-Франківська область	1	1	1	0	0	0
16	Вінницька область	0	0	0	0	0	0
17	Житомирська область	0	0	0	0	0	0
18	Кіровоградська область	0	0	0	0	0	0
19	Миколаївська область	0	0	0	0	0	0
20	Рівненська область	0	0	0	0	0	0
21	Тернопільська область	0	0	0	0	0	0
22	Херсонська область	0	0	0	0	0	0
23	Хмельницька область	0	0	0	0	0	0
24	Черкаська область	0	0	0	0	0	0
25	Чернівецька область	0	0	0	0	0	0
Всього		182	180	175	175	175	182

* Побудовано за даними офіційного списку банків України, включених до Державного реєстру банків [2, с. 70–75]

У розрізі філій спостерігалася більш рівномірна територіальна концентрація. Найбільша кількість діючих філій була розташована в м. Києві та Київській області (56 філій, або 12,3% від загальної кількості) та Донецькій області (47 філій, або 10,3% від загальної кількості). В одинадцяти регіонах (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська,

Хмельницька та Чернівецька області) діяла найменша кількість філій: в кожній області приблизно 2,0% від загальної кількості діючих філій. У кожному з наступних п'яти регіонів (Дніпропетровська, Луганська, Львівська, Одеська області та АР Крим і м. Севастополь) функціонувало від 5,7% до 8,1% від загальної кількості філій. В решті регіонів рівень концентрації філій коливався в межах від 2,4% до 4,6% від загальної кількості філій [1, с. 68].

Дослідивши організаційний аспект будови банківської системи України можна стверджувати, що більшість вітчизняних банків є всеукраїнськими та здійснюють свою діяльність по всій Україні або в більшості її регіонів. Регіональних банків є досить мало та вони слабо або взагалі не впливають на соціальний та економічний розвиток регіону.

Розгалужена філіальна мережа комерційних банків в регіонах пов'язана не з реалізацією певної регіональної політики, а з відтоком значних фінансових ресурсів з областей, в яких розміщені філії банку, до регіону, в якому розташований головний офіс банку.

Таблиця 3

Регіональний розподіл виданих кредитів та залучених депозитів банками України станом на 1.08.2014 року*

(млн грн.)

№ п/п	Регіони	Видані кредити	Залучені депозити	Сальдо
1	2	3	4	5
1	Київська та м. Київ	540 201	295324	244 877
2	Дніпропетровська	160 346	54891	105 455
3	Одеська	50 399	32922	17 477
4	АР Крим та м. Севастополь	9 723	2587	7 136
5	Донецька	59 987	53734	6 253
6	Миколаївська	12 387	9200	3 187
7	Кіровоградська	7 833	6204	1 629
8	Херсонська	6 595	6746	–151
9	Закарпатська	4 787	5095	–308
10	Волинська	5 456	6173	–717
11	Чернівецька	3 504	5009	–1 505
12	Сумська	5 475	7305	–1 830
13	Житомирська	4 533	6753	–2 220
14	Чернігівська	4 337	6648	–2 311
15	Харківська	25 962	28495	–2 533
16	Рівненська	3 392	6020	–2 628
17	Хмельницька	5 615	8513	–2 898
18	Луганська	9 140	12207	–3 067
19	Івано-Франківська	4 645	7956	–3 311
20	Черкаська	6 296	9905	–3 609
21	Тернопільська	4 720	8482	–3 762
22	Вінницька	6 013	10256	–4 243
23	Запорізька	15 756	20058	–4 302
24	Полтавська	8 065	17172	–9 107
25	Львівська	16 883	27410	–10 527

* Побудовано за даними Національного банку України [3; 4]

Відповідно за показником залучення (вилучення) через банківську систему фінансових ресурсів у регіони, усі області (регіони) України можна поділити на дві групи:

- регіони-реципієнти, котрі залучають фінансові ресурси з інших регіонів;
- регіони-донори, з яких через банки вилучаються фінансові ресурси.

Відповідно до регіонів-реципієнтів можна віднести: Київську область та м. Київ, Дніпропетровську, Одеську, АР Крим та м. Севастополь, Донецька, Кіровоградську та Миколаївську області. Дані регіони є більш привабливими для кредитування комерційним банкам, отримують додаткові фінансові ресурси за рахунок регіонів-донорів, а отже мають кращі можливості для покращення економічних та соціальних умов в регіоні.

З 18-и областей України через банки відбувається відтік фінансових ресурсів, які могли би, наприклад, допомогти створенню нових робочих місць, збільшенню дохідної частини бюджетів регіонів і т.і.

Цікавим є той факт, що з 18-и регіонів-донорів 9, як раз, не мають регіональних банків.

Даний аспект також не сприяє економічному розвитку певних регіонів та вирішення їх соціальних проблем. Як показує статистика, чим краще розвинена банківська система регіону, тим краще там

розвивається підприємництво. Відповідним чином і стимулюються економічні процеси в регіоні, що в подальшому призводить до підвищення рівня життя населення та вирішення соціальних проблем регіону. Регіональні банки краще знають потреби клієнтів, більш доступні для них, більш охоче та швидше здійснюють кредитування як мешканців регіону, так і малий та середній бізнес. Вони досконало знають особливості свого регіону, його економічні та соціальні потреби та проблеми, беруть активну участь в соціальних програмах свого регіону.

Муніципальні ж банки, акціонерами яких можуть стати місцеві органи влади, місцеві підприємства державної та приватної форм власності, місцеві жителі, акумулюючи вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб регіону самостійно здатні вирішувати економічні та соціальні проблеми регіону. Такі можливості регіональних банків значно зростуть після проведення адміністративної реформи та надання регіонам більшої фінансової свободи.

На нашу думку, для стимулювання розвитку регіональних, і саме муніципальних банків, з боку держави потрібно:

- внесення змін у законодавчу базу стосовно нормативів капіталу для регіональних (муніципальних) банків і встановлення їх на нижчому рівні від всеукраїнських банків;
- надати можливість муніципальним банкам обслуговувати місцеві бюджети, що стане стимулюючим фактором розвитку економічної та соціальної сфер регіону, оскільки ці кошти будуть інвестуватися в даному ж регіоні;
- надати регіональним (муніципальним) банкам пільгові умови оподаткування на час становлення (2-3 роки).

Висновки: Таким чином, на сьогодні в Україні існують значні диспропорції в розвитку регіональної банківської системи, що призводить до нерівномірного економічного та соціального розвитку регіонів країни. Політика деяких вітчизняних загальноукраїнських банків та різна привабливість регіонів з точки зору банківського бізнесу викликає відтік вільних грошових коштів з економічно менш розвинених регіонів.

Запровадження системи регіональних (муніципальних) банків надасть стимулів для економічного та соціального розвитку регіонів, дозволить капіталам регіонів «працювати» задля їх власного розвитку.

Література

1. Річний звіт Національного банку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030.

2. Офіційний список банків України, включених до Державного реєстру банків // Вісник НБУ. – № 2. – С. 70–75.

3. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець липня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7768199.

4. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України) станом на кінець липня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7768197.

References

1. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy za 2013 rik. URL: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030.

2. Ofitsiinyi spysok bankiv Ukrainy, vkliuchenykh do Derzhavnoho reiestru bankiv. Visnyk NBU. № 2. S. 70–75.

3. Kredyty, nadani depozytnymy korporatsiiamy (krim Natsionalnoho banku Ukrainy) stanom na kinets lypnia 2014 roku. URL: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7768199.

4. Depozyty, zalucheni depozytnymy korporatsiiamy (krim Natsionalnoho banku Ukrainy) stanom na kinets lypnia 2014 roku. URL: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7768197.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 330.32

Р.С. КВАСНИЦЬКА
Університет банківської справи Національного банку України, Київ

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ»

Проведено аналіз суті та виділено спільні та відмінні характеристики понять «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість». Обґрунтовано, що інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість є різними поняттями. Доведено доцільність розгляду сутності інвестиційного потенціалу як сукупності елементів (компонент).

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість.

R.S. KVASNITSKA
University of Banking of the National Bank of Ukraine, Kyiv

INTERRELATION OF CONCEPTS "INVESTMENT POTENTIAL" AND "INVESTMENT ATTRACTIVENESS"

Abstract – The efficiency of investment activity depends on the level of formation and investment potential, and the possibility of its realization in modern conditions of development of the domestic economy. Accordingly, article analyzed and allocated General and distinctive features of the concepts of "investment potential and investment attractiveness." It is substantiated that the investment potential and investment attractiveness are different concepts, which characterize different kind of economic system. Proved that the essence of investment potential as a collection of elements (components) that are constantly changing and are in close relationship with each other. Formed the scheme of system of formation and use of investment potential

Keywords: investment activity, investment potential, investment attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Рушійною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку в країні, підвищення конкурентоспроможності та поліпшення фінансового стану суб'єктів вітчизняної економіки, посилення їх конкурентної позиції на вітчизняному та міжнародних ринках, є активізація інвестиційної діяльності, яка базується на пошуку привабливих напрямів та об'єктів ефективних вкладень інвестиційних ресурсів. Інвестиційна діяльність має дійсно непересічне значення для фінансування впроваджень сучасних досягнень технічного прогресу, інновацій, підприємницьких ідей як в реальному, так і у фінансовому секторах вітчизняної економіки. Ефективність інвестиційної діяльності залежить і від рівня формування та інвестиційного потенціалу, і від забезпечення можливості його реалізації за сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою. У навчальній та науковій літературі наведено чимало поглядів авторів на сутність інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості, які є дискусійними щодо тотожності чи відмінності даних понять. Так, О.В. Макарюк [1], В.В. Храпкіна [2], Б. А. Чуб [3], А.Ю. Жулавський [4] та інші, при визначенні сутності інвестиційного потенціалу, проводять паралель тотожності даного поняття з поняттям інвестиційної привабливості. Водночас, І.М. Боярко [5], С.Я. Лєонов [6], Г.І. Фролова [7] наголошують на тому, що інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість є різними, хоча і тісно взаємопов'язаними, поняттями. Таким чином, при високому ступені інтересу вчених-економістів до даного питання, воно і сьогодні залишається об'єктом наукової полеміки, а тому і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження спільних та відмінних сутнісних характеристик між поняттями «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» із обґрунтуванням авторської позиції щодо тотожності чи відмінності даних понять.

Виклад основного матеріалу. Здійснення інвестиційної діяльності – найважливіша умова вирішення практично всіх стратегічних та значної частини тактичних завдань розвитку інститутів фінансового ринку та реального сектору економіки. І, як, справедливо, зазначає О.М. Юркевич: «Збільшення обсягу фінансових ресурсів на фінансовому ринку безпосередньо залежить від позитивних тенденцій, які спостерігаються в реальному секторі економіки. Фінансовий ринок, в свою чергу, суттєво впливає на реальний сектор через перерозподіл фінансових ресурсів і зміну процентних ставок» [8, с.84].

З цього приводу можна додати, що саме зростання обсягів фінансових ресурсів, які потрапляють на фінансовий ринок, фінансово уможливлює розвиток реального сектору через активізацію інвестиційної діяльності різних інститутів фінансового ринку. Водночас відмітимо, що ефективність інвестиційної діяльності, в свою чергу, залежить від рівня формування та використання інвестиційного потенціалу, що нами позиціонується як сукупність можливостей щодо здійснення інвестиційної діяльності, реалізація яких забезпечується інвестиційними ресурсами, засобами та здатностями.

Саме акцентуванням, у наведеному нами тлумаченні, на можливостях здійснення інвестиційної діяльності, ми зазначаємо, що інвестиційний потенціал ні в якому разі не повинен ототожнюватись із таким поняттям, як «інвестиційна привабливість». Тому, ми не погоджуємось із думкою російського вченого Б.А. Чуба, який у своїй монографії «Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне» об'єднує інвестиційний потенціал та інвестиційну привабливість в одне поняття і стверджує,

що інвестиційний потенціал об'єкта – це функціонально залежна від наявності / відсутності факторів виробництва і обмежена низкою умов (інвестиційний клімат), ступінь (сила) привабливості даного об'єкта для інвестицій [3, с.165].

Також вважаємо хибним, відносно поєднання двох досліджуваних понять, твердження О.В. Макарюк, яка розглядає інвестиційний потенціал саме в категоріальній якості інвестиційної привабливості, як кількісну характеристику об'єктивної можливості залучення інвестицій певним суб'єктом інвестиційного процесу на певний момент часу за визначених економічних умов [1]. Схоже тлумачення дає В.В. Храпіна, при розгляді сутності інвестиційного потенціалу регіону, зазначає, що інвестиційний потенціал – не що інше, як сукупність об'єктивних економічних, соціальних і природно-географічних властивостей регіону, що мають високу значимість для залучення інвестицій в основний капітал з ціллю розвитку регіону та країни в цілому [2, с.119]. При розгляді інвестиційного потенціалу, А.Ю. Жулавський висвітлює його як інтегральну характеристику, що оцінює привабливість регіону для довгострокових вкладень [4, с.68], і тим самим, на нашу думку, нівелює змістову суть інвестиційного потенціалу, яка зводиться саме до формування та використання можливостей для здійснення інвестиційної діяльності, тобто вкладання інвестицій, а не до їх отримання.

В пояснення нашої позиції щодо чіткого відокремлення понять «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» відмітимо, що узагальнено інвестиційна привабливість визначається досягненням компромісу інтересів між інвестором і реципієнтом інвестицій, ступенем відповідності результатів його діяльності меті інвестора, яка полягає у забезпеченні прибутковості, безпеці та ліквідності інвестицій. Тобто реальний або фінансовий інвестор керуються значним переліком критеріїв при вкладанні власних фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів у конкретний об'єкт інвестування, оцінює при цьому істотні складові та рівень його інвестиційної привабливості з позиції подальшої інвестиційної віддачі.

Тому, інвестиційну привабливість об'єкта інвестування слід розглядати як важливий показник, під яким слід розуміти його інтегральну характеристику з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості тощо [9]. На наш погляд, інвестиційну привабливість доцільно розглядати з позиції забезпечення можливості реалізації інвестиційного потенціалу. Адже, інвестиційна привабливість та інвестиційний потенціал є своєрідними формами взаємодії інвестиційного інтересу та інвестиційної потреби. Якщо врахувати, що інвестиційні потреби та інвестиційний інтерес знаходяться між собою у певному протиріччі (бажання отримати істотні доходи при мінімумі вкладень), то саме взаємодія між інвестиційною привабливістю та інвестиційним потенціалом розкриває внутрішній механізм здійснення інвестиційної діяльності як рушійної сили розвитку виробництва. При цьому інвестиційна привабливість виступає загальною характеристикою переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів із позиції конкретного інвестора [5, с.94].

Отже, інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість — різні поняття, що по різному характеризують певну економічну систему (підприємство, країну, регіон, галузь тощо). Інвестиційний потенціал свідчить про можливості здійснення капіталовкладень системою, а інвестиційна привабливість характеризує доцільність здійснення капіталовкладень у систему. Визначення інвестиційного потенціалу потрібне переважно для прийняття рішення щодо подальшого стратегічного розвитку системи, формування його інвестиційної політики. Інвестиційна привабливість оцінюється переважно зовнішніми стосовно системи суб'єктами, що прийматимуть рішення щодо інвестування [7, с.49]. І, як зазначає С.Я. Лєонов, ці категорії є принципово різними [6, с.29]:

- коли мова йде про інвестиційний потенціал, то суб'єкт дослідження має трактуватися як ініціатор інвестицій, а потенціал – як інтегральний показник його спроможності (можливості й готовності) до здійснення інвестицій;
- коли мова йде про інвестиційну привабливість, то суб'єкт дослідження має трактуватися як об'єкт інвестування, а привабливість – як інтегральний показник доцільності інвестування інших економічних агентів у нього.

Водночас відмітимо безспірність того, що при оцінці результативності інвестиційної діяльності проявляється синергетичний ефект від інвестиційного потенціалу та від інвестиційної привабливості [10].

Тому, на наш погляд, сутність інвестиційного потенціалу доцільно розглядати як сукупність елементів (компонент), які знаходяться у постійній динаміці та перебувають у тісному взаємозв'язку один з одним. При чому, структуро-логічно інвестиційний потенціал як система включає одразу два процеси (рис. 1):

1) процес формування інвестиційного потенціалу;

2) процес використання інвестиційного потенціалу.

Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових можливостей, що можуть бути реалізовані шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх фінансових ресурсів (здійснення фінансової діяльності), що трансформуються через певні здібності та засоби у інвестиційні ресурси.

Використання ж інвестиційного потенціалу передбачає створення інвестиційних можливостей, що реалізуються через вкладання інвестиційних ресурсів в певні об'єкти інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту (здійснення інвестиційної діяльності).

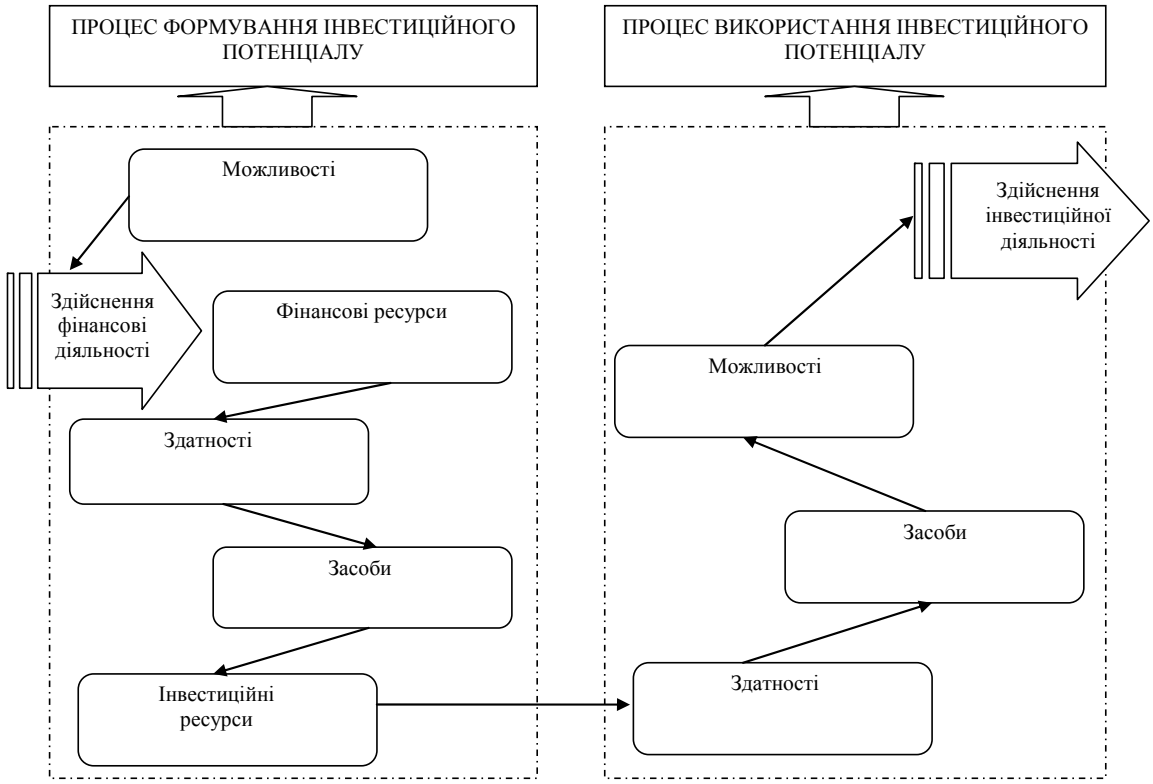


Рис. 1. Структуро-логічна схема системи формування та використання інвестиційного потенціалу

Таким чином, інвестиційний потенціал виступає віддзеркаленням можливостей мобілізації інвестиційних ресурсів та подальшого їх ефективного використання при здійсненні інвестиційної діяльності. Також необхідно відмітити, що поняття «інвестиційний потенціал» стосовно країни, регіону, галузі та підприємства широко використовується у законодавчо-нормативних офіційних документах і наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, є мало дослідженим стосовно різних інститутів фінансового ринку, таких як депозитні корпорації різних рівнів, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, держави та ін., що і потребує подальшого дослідження специфіки формування та використання інвестиційного потенціалу саме такими інститутами фінансового ринку.

Висновки. На основі вищевикладеного можна зробити висновки про те, що поняття «інвестиційний потенціал» ні в якому разі не повинне ототожнюватись із таким поняттям, як «інвестиційна привабливість». Інвестиційний потенціал свідчить про можливості здійснення інвестицій інвестором, а інвестиційна привабливість характеризує доцільність здійснення інвестицій у реципієнта. Тому, інвестиційну привабливість можна розглядати як сукупність характеристик, що дозволяє сформувати інвестору уявлення про стан об'єкту вкладання коштів, надійність майбутньої інвестиції, очікувані результати від їх використання. Що ж стосується інвестиційного потенціалу, то його доцільно розглядати як сукупність елементів (компонент), які знаходяться у постійній динаміці та перебувають у тісному взаємозв'язку один з одним. При чому, структуро-логічно інвестиційний потенціал як система включає одразу два процеси: процес формування інвестиційного потенціалу; процес використання інвестиційного потенціалу. Саме такий підхід до розуміння інвестиційного потенціалу сприятиме більш продуктивному дослідженню відповідних механізмів забезпечення підвищення ефективності його формування і використання за сучасних умов господарювання.

Література

1. Макарюк О. В. Фактори формування інвестиційного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / О. В. Макарюк, Б. А. Москаленко. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/ 2012_11_29/ 3_makaryuk.htm

2. Храпкіна В.В. Управління інвестиційним потенціалом регіону /В.В. Храпкіна // Вісник Донецького університету. Сер. «Економіка і право». Спецвипуск. – 2011. – Т. 2. – С. 115–119.

3. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне : монография /под ред. В. В. Бандурина. – М. : Буквица, 2001. – 227 с.

4. Жулавський А.Ю. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону / А.Ю. Жулавський, Л.В. Кобушко // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 64–74.

5. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І.М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90–99.

6. Лєонов С. Інвестиційний потенціал банківської системи: методологія формування та використання : дис. ... д-р. екон. наук : 08.00.08 / Лєонов Сергій Вячеславович. — Суми, 2009. — 452 с.

7. Фролова Г. І. Проблеми формування інвестиційного потенціалу України / Г. І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 47–52.

8. Юркевич О.М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О.М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.

9. Лазарева Т. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств [Електронний ресурс] / Т. Лазарева. – Режим доступу : old.pinchukfund.org/storage/students/works/2008/351.doc

10. Пашкевич М. С. Ефективне управління інвестиційним потенціалом підприємств України [Електронний ресурс] / М. С. Пашкевич // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 1 (4). — Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11pmsppu.pdf.

References

Makaryuk O. V., Moskalenko B. A. Faktory formuvannya investytsiynoho potentsialu rehionu [Elektronnyy resurs]/ O. V. Makaryuk, B. A. Moskalenko. – Rezhym dostupu: http://www.confcontact.com/ 2012_11_29/ 3_makaryuk.htm

Khrapkina V.V. Upravlinnya investytsiynym potentsialom rehionu [Tekst] /V.V. Khrapkina // Visnyk Donets'koho universytetu. Ser. «Ekonomika i pravo». – 2011. – Spetsvypus. – T.2. – S.115-119

Chub B. A. Otsenka investitsionnogo potentsiala sub'ektov rossiyskoy ekonomiki na mezourovne: monografiya [Tekst] /pod red. V. V. Bandurina– M.: Bukvitsa, 2001. - 227 s.

Zhulavs'kyy A.Yu., Kobushko L.V. Faktory vidtvorennya investytsiynoho potentsialu rehionu [Tekst] / A.Yu. Zhulavs'kyy, L.V. Kobushko // Ekonomichnyy prostir. – 2011. – 45. – S.64-74

Boyarko I.M. Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti sub"yektiv hospodaryuvannya [Tekst] / I.M. Boyarko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2008. – 7. – S. 90-99.

Lyeonov S. Investytsiynyy potentsial bankivs'koyi systemy: metodolohiya formuvannya ta vykorystannya : dys. ... d-r. ekon. nauk: 08.00.08 / Lyeonov Serhiy Vyacheslavovych. — Sumy, 2009. — 452 s.

Frolova H. I. Problemy formuvannya investytsiynoho potentsialu Ukrayiny [Tekst] /H. I. Frolova // Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – 2(10). – S.47-52

Yurkevych O.M. Innovatsiyne spryamuvannya investytsiynoho potentsialu finansovykh instytutiv [Tekst] /O.M.Yurkevych // Finansy Ukrayiny. – 2010. – 10. – S.81-86

Lazareva T. Otsinka i pidvyshchennya investytsiynoyi pryvablyvosti pidpryyemstv [Elektronnyy resurs] / T.Lazareva. – Rezhym dostupu: old.pinchukfund.org/storage/students/works/2008/351.doc

Pashkevych M. S. Efektyvne upravlinnya investytsiynym potentsialom pidpryyemstv Ukrayiny [Elektronnyy resurs] / M. S. Pashkevych // Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava. — 2011. — Vyp. 1 (4). — Rezhym dostupu: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11pmsppu.pdf.

Рецензія/Peer review : 28.8.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 658.589:658.84

О.В. КРЕДЕНЕЦЬ, О.І. ШАЛЕВА
Львівська комерційна академія

ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРАКТИКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті досліджено загальні передумови до застосування інновацій в електронній торгівлі; фактори, що впливають на інноваційний розвиток суб'єктів електронної торгівлі; підходи до класифікації інновацій, які застосовуються в Інтернет-магазинах. Проаналізовано практичні приклади застосування інновацій у вітчизняних та закордонних Інтернет-проектах.

Ключові слова: інновації, електронна роздрібна торгівля, Інтернет-магазин, аутлет, QR-код, постамат.

O.V. KREDENETS, O.I. SHALEVA
Lviv Academy of Commerce, Lviv, Ukraine

EXPERIENCE OF INNOVATIONS INTRODUCTION IN E-RETAIL'S SYSTEMS PRACTICES

Abstract – The aim of this article – to explore the role and characteristics of innovation in modern's activity online retailers to improve their economic and social efficiency

Authors adduce the general prerequisites for the use of innovation in e-retail. Main factors affecting the innovative development of e-commerce relating to the internal and external environment of the subject of e-retail, the overall functioning of the system of communication and information. A system of innovation's classification that can be applied at various stages of the commercial process in online stores was developed.

Also practical examples of innovation in national and international Internet projects were analyzed.

E-retail is just quite innovative ways of functioning of business subjects, however, the active innovation's use in this environment provides an opportunity to push the limits of the market and increase the level of satisfaction of consumer's demand.

Keywords: innovation, e-retail, online store, outlet, QR-code, postamat.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві формується нова система цінностей. Світовий розвиток перейшов у постіндустріальну, інформаційну епоху. Рушійною силою в цьому випадку є інноваційний характер капіталу, що ґрунтується на наукових досягненнях, швидкому освоєнні нових технологій і ефективному управлінні. Відбуваються глобальні зміни світового менеджменту, що обумовлюються інноваційним характером підприємництва.

Слід зазначити, що Україні рівень розвитку інновацій характеризується певними негативними тенденціями. Так, за рік країна втратила вісім позицій у глобальному інноваційному рейтингу Global Innovation Index-2013 від Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO. Зазначимо, що Global Innovation Index враховує 84 показники: умови для відкриття та розвитку нового бізнесу, податкову політику в країні, доступність макрофінансування та венчурного капіталу тощо. В рейтингу Україна зайняла 71-е місце, в той час як у 2012 р. перебувала на 63-тій позиції. При цьому наша держава є одним з лідерів за інноваційністю в групі із 36 країн зі середньо-низьким рівнем доходу [1].

Відомо, що значною мірою рівень розвитку країни (у тому числі в сфері інновацій) оцінюється рівнем інформатизації, впровадження інформаційних систем та розвитком мережевих технологій. Тому зі вступом світової економіки в економічну кризу для України суттєво зростає роль електронної торгівлі, оскільки саме завдяки їй багато товаровиробників можуть не лише суттєво знизити витрати на просування та збут продукції, але й розширити існуючі й освоїти нові ринки збуту, підвищити ефективність і адресність взаємодії зі споживачами та іншими комерційними контрагентами.

Традиційно сфера обігу вважається середовищем із низьким інноваційним потенціалом (у порівнянні з високотехнологічними підприємствами), однак на сьогодні це твердження є суперечливим, особливо з огляду на сучасні тенденції розвитку електронного ринку. Так, зокрема дослідження, проведені відомою компанією TNS Retail Forward свідчать, що найбільший інноваційний потенціал серед суб'єктів роздрібного сегменту мають системи саме електронної торгівлі, основними з яких є Інтернет-магазини.

Аналіз останніх досліджені і публікацій. Дослідженню особливостей впровадження технологій електронної торгівлі як засобу підвищення ефективності функціонування традиційних торговельних підприємств присвячені праці ряду вітчизняних і зарубіжних авторів: Бозуленка О. Я. [2], Копачова А. А. [3], Максимової Т. С. [4], Підкамінного І. М., Совершенної І. О. [5], Севрук І. М. [6], Ярової І. І [7, 8]. Особливості інноваційних проектів безпосередньо в електронній торгівлі досліджувала обмежена кількість науковців, зокрема Дорошев Д. В. [9], Калужський Л. М. [10], Тян А. А. [11], однак їхні праці були присвячені загальним підходам до інноваційного розвитку суб'єктів різних класів і сфер електронного бізнесу (електронних торговельних майданчиків, електронних аукціонів, сервісів колективних покупок тощо), а також значною мірою стосувалася комунікаційних і технічних інновацій. У той же час специфіка впроваджень інновацій у практику функціонування систем електронної роздрібної торгівлі, зокрема в організацію їх торгово-технологічного процесу, залишається практично недослідженою.

У зв'язку з цим **мета статті** полягає у виявленні і характеристиці застосування специфічних інновацій в практиці діяльності сучасних вітчизняних та зарубіжних Інтернет-магазинів, які є

найпоширенішим і найдинамічнішим типом суб'єктів електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняна електронна роздрібна торгівля (напрям B2C) на сьогодні знаходиться на піку популярності, фактично вона є лідером української економіки за темпами зростання: так, за 2013 р. її обсяг становив 2 млрд дол. США, у той час як станом на липень 2012 р. він оцінювався лише у 1,5–1,6 млрд дол.

Потенціал поширення електронної торгівлі в секторі B2C полягає у цілеспрямованому формуванні потреб, індивідуалізації пропонованих товарів і послуг, установленні довгострокових контактів між продавцями та покупцями при порівняно невеликих додаткових витратах. Це дає змогу комерційним структурам активно створювати віртуальні проекти. Як наслідок, за останні 13 років кількість електронних магазинів, які є основним системним елементом цього напряму, зросла практично у 100 разів (рис. 1) [12].

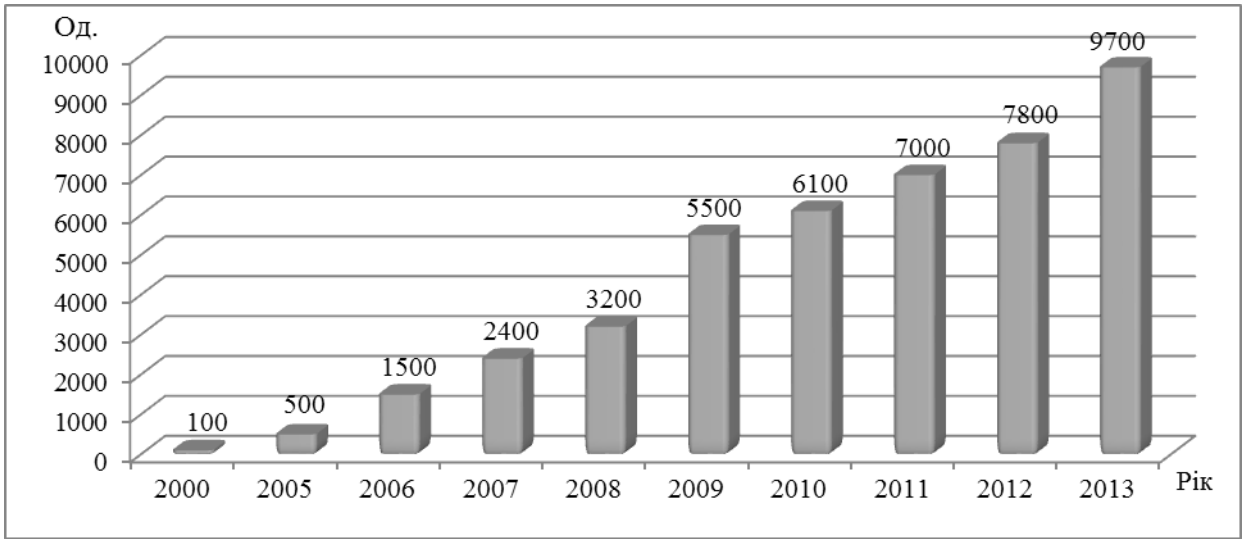


Рис.1. Динаміка кількості електронних магазинів в українському сегменті мережі Інтернет

Зважаючи на те, що застосування технологій електронного бізнесу безпосередньо відіграє роль ефективного фактора модернізації та активізації традиційної роздрібної торгівлі, впровадження інновацій у діяльність систем електронної торгівлі дає змогу отримувати ряд додаткових позитивних результатів. Серед найбільш значущих – зростання показника конверсії (ефективності перетворення відвідувачів сайту в покупців); розширення та збільшення глибини асортименту пропонованих на сайті товарів; зниження вартості пропонованих товарів за рахунок зменшення витрат, що досягається зниженням собівартості процесу розподілу продукції; розроблення процедури повернення товару в разі незадоволення потреб покупця; впровадження різноманітних систем електронних платежів, у тому числі кредитних і смарт-карток; підвищення рівня безпеки електронних платіжних систем тощо.

На характер інноваційного розвитку систем електронної торгівлі суттєвий вплив чинить певна сукупність факторів (рис. 2).

Інноваційна діяльність формує конкретну інноваційну модель підприємства. В електронній торгівлі, як і загалом у сфері обігу, виділяють такі етапи формування інноваційної моделі комерційної структури [13]:

1) виявлення та визнання потреби в інноваціях;
2) збір попередніх відомостей про потенційні інновації;
3) розробка інноваційної програми;
4) ухвалення рішення про запровадження інновацій;
5) пробне запровадження інновації;
6) відбір і пристосування інновації для комерційної структури (інституціоналізація інновації).

Інноваційні нововведення в електронній торгівлі безпосередньо пов'язані із удосконаленням організації торговельних операцій. Загалом практичні інновації, які застосовуються в комерційних Інтернет-проектах, на нашу думку, можна класифікувати таким чином:

1. інновації в моделях продажу та організації бізнесу;
2. інновації в процесі вибору та придбання товару;
3. інновації в організації оплати і доставки товару.

Інновації в моделях продажу та організації бізнесу визначаються новизною у способах просування товару до споживача, форматах продажу та методах ведення комерційної діяльності в мережі Internet. Інновації такого типу сприяють залученню максимальної кількості комерційних структур та індивідуальних підприємців на електронний ринок а також широкому охопленні різних сегментів потенційних покупців.

Найбільш суттєво в цьому випадку на сучасну електронну торгівлю впливають соціальні ресурси. Соціальні мережі активно перетворюють поведінку користувачів зі сприйняття інформації (перегляд новин, статей тощо) на інтерактивну взаємодію (коментування чи поширення інформації, що спонукає користувача до дії).

Рис. 2. Фактори впливу на інноваційний розвиток систем електронної торгівлі

Так, через мережу Facebook (додаток Facebook Fan Pages / Like pages (http://fanpagelist.com/category/brands/)) сучасні модні бренди за допомогою спеціальних сервісів та анонсів соціалізують свою маркетингову діяльність для подальшого забезпечення електронних продажів. Зокрема тут представлені такі бренди, як Adidas Originals, Levi's, Nike, H&M, Burberry, Louis Vuitton, Victoria's Secret, CHANEL. При цьому остаточне придбання товарів здійснюється через відповідний магазин.

Можливість створення повноцінних Інтернет-магазинів, не стягуючи при цьому комісії з відповідних структур, з'явилася влітку 2012 р. у соціальній мережі "ВКонтакте". А вже на початок 2014 р. перший український офіційний додаток-магазин AUKO (http://auko.com.ua/) мав 12 тис. зареєстрованих користувачів. У цьому магазині реалізуються такі категорії товарів як комп'ютерна техніка, мобільні пристрої, планшети й електронні книги, теле-, фото- і радіотехніка, IT-периферія, побутова техніка.

Перспективною інновацією в моделях продажу і організації бізнесу у вітчизняному сегменті мережі Internet, на нашу думку, може на сьогоднішній день також стати вихід на електронний ринок такого роздрібного формату як аутлет.

Аутлет – це формат торгового центру, що спеціалізується на продажах брендового одягу і аксесуарів зі значними знижками (наприклад, в Європі практикується не менш ніж 33% від роздрібної ціни). Найчастіше у таких магазинах реалізуються товари, які надходять безпосередньо від виробників з їх попередніх колекцій (на відміну від стоків та дискаунтів, у яких пропонуються "залишки" товарів, зібрані з магазинів торгової мережі чи товари, що не відповідають певним вимогам якості).

В українському сегменті мережі Інтернет достатньо ефективно діє ряд магазинів відповідного формату. Серед них, наприклад Multimoda Outlet (http://www.multimoda.kh.ua/), де у серпні 2014 р. чоловічу сорочку бренду Absolut Joy (Італія) можна було придбати за ціною 510 грн проти стандартної ціни 960 грн, а ціна на брюки Scotch&Soda (Нідерланди) зменшилася з 700 до 350 грн.

Якщо розглянуті нами вище приклади комерційних Інтернет-проектів дозволяють застосовувати нові методи просування товару до покупця, у той час як ознайомлення і вибір товару покупцем здійснювалися традиційно, то інновації в процесі вибору і продажу товарів полягають у специфіці проведення саме цих операцій.

Так, фірма "Homeplus", друга за величиною мережа супермаркетів у Південній Кореї, відкрила ряд віртуальних магазинів на станціях метро, що дозволяє відвідувачам здійснювати покупки під час очікування поїзда. Такі магазини мають вигляд великих рекламних щитів, які повністю імітують прилавки магазинів. На щитах зображені товари, які представлені у діючих супермаркетах, а біля кожного товару вказаний відповідний QR-код. (рис. 3).

Рис. 3. Зовнішній вигляд вітрини віртуального магазину на станції метро Seolleung м. Сеула

Спеціальна програма, яка встановлюється на смартфон користувача, зчитує QR-код і відправляє товар у віртуальний кошик. За допомогою сенсорної клавіатури через мережу Інтернет здійснюється подальше оформлення і завершення замовлення. Оплата здійснюється також за допомогою смартфона: після того, як вибір зроблено, кошти списуються з рахунку. Вибрані та оплачені товари доставляються покупцеві на домашню адресу до того моменту, коли він прибуває з роботи.

Зараз у Південній Кореї така інновація займає перше місце серед Інтернет-проектів та друге місце після реальних продажів. Кількість реєстрацій у мережі доставки «Homeplus» збільшилися на 76%, а он-лайн продажі мережі зросли на 130% [14].

Процес придбання товару не може бути завершений без здійснення оплати і доставки, організація яких сьогодні також зазнає активного інноваційного впливу.

Зокрема міжнародним платіжним інтегратором PayU (http://www.payu.ua/) створено готові модулі для онлайн-оплати, інтегровані зі всіма популярними CMS (системами управління сайтами). Ця інновація має позитивний вплив, перш за все, для власників вітчизняних Інтернет-магазинів, оскільки самостійне створення модуля оплати потребує залучення висококваліфікованого програміста, що зможе написати код для прийому online-платежів і впровадити його в сайт магазину. Такий процес потребує значних часових і фінансових витрат. Відповідні розробки PayU дають змогу формувати такі модулі протягом кількох хвилин, оскільки для початку прийому платежів потрібно лише вибрати модуль з відповідним функціоналом і впровадити його в код сайту. Функціональні особливості продуктів PayU для різних типів Інтернет-систем охарактеризовані в табл.1.

Система доставки є однією з найбільш важливих складових для Інтернет-проекту. З одного боку, це додатковий сервіс для покупця, а з іншого – додатковий бар'єр щодо часу доставки, питання надійності, додаткових витрат між клієнтом і магазином.

Ця особливість змушує власників Інтернет-магазинів приділяти службі доставки особливу увагу та запроваджувати відповідні інновації, однією з яких є створення інфраструктури для передачі товарів шляхом встановлення автоматичних поштових терміналів або так званих постаматів, а також пунктів приймання і видачі замовлень (ППВ) у місцях зі значними потоками споживачів.

В Україні мережа постаматів і ППВ створюється компанією «PickPoint» у всіх областях. Зокрема станом на серпень 2014 р. постамати розміщено в таких населених пунктах, як Біла Церква (2 одиниці), Вінниця (3 од.), Дніпропетровськ (5 од.), Донецьк (16 од.), Житомир (4 од.), Запоріжжя (6 од.), Івано-Франківськ (6 од.), Київ (32 од.), Кіровоград (7 од.), Кременчук (1 од.), Кривий Ріг (4 од.), Луганськ (4 од.), Луцьк (2 од.), Львів (11 од.), Маріуполь (5 од.), Миколаїв (1 од.), Мукачево (3 од.), Одеса (11 од.), Полтава (4 од.), Рівне (5 од.), Суми (3 од.), Тернопіль (5 од.), Ужгород (3 од.), Харків (15 од.), Херсон (2 од.), Хмельницький (5 од.), Черкаси (3 од.), Чернігів (4 од.), Чернівці (4 од.).

За допомогою постаматів будь-хто з покупців може одержати товар, замовлений ним в Internet-магазині або через каталог. На сьогодні через постамати «PickPoint» замовляють доставку цифрової техніки та електроніки, одягу та взуття, косметики та парфумерії, спортивні товари, товари для дітей, для дому, а також мультимедійну продукцію.

Для того, щоб скористатися постаматом, покупець в Інтернет-магазині повинен обрати відповідний спосіб доставки та зручний для нього термінал. Магазин формує замовлення та передає його кур'єрові PickPoint, який розвозить усі замовлення по постаматах для кінцевих покупців. У момент, коли товар закладається в постамат, покупцеві відправляється SMS-повідомлення з індивідуальним кодом для відкриття скриньки, термінами зберігання замовлення в терміналі (переважно 3 дні) та сумою до оплати.

Таблиця 1

Характеристика продуктів PayU для електронної роздрібної торгівлі

Назва продукту	Призначення продукту	Можливості продукту	Послідовність застосування продукту	Обмеження при застосуванні продукту
PayU Light	Для простих сайтів (магазинів без реалізованого "кошика покупця")	- створення сторінки продукту на стороні PayU; - створення посилань для оплати вручну; - відсутність абонентної плати; - безкоштовні кастомізація платіжних сторінок і щоденне виведення грошових засобів; - безкоштовні антифрод (попередження фінансового шахрайства) та підтримка покупців; - максимально швидке підключення.	1. Продавець створює опис товару (послуги), котрий продається, в панелі адміністратора PayU. 2. Створюється платіжне посилання під один або групу товарів, які повинен оплатити покупець. 3. Платіжне посилання передається покупцеві, або виставляється на сайті продавця у вигляді кнопки оплати. 4. Переходячи за відповідним посиланням покупець оплачує замовлення тими платіжними засобами, які доступні в PayU (VISA/MasterCard, Приват24, Webmoney, Liqpay). 5. Після оплати покупець потрапляє на сторінку зі статусом платежу та отримує електронну квитанцію до оплати на скриньку електронної пошти. 6. Продавець при умові настроювання повідомлень електронної пошти отримує звіт з продажу.	Продавцем може бути лише юридична особа або фізична особа-підприємець, що є резидентом України. Забороняється застосування системи PayU для продажу: - медикаментів; - тютюнової продукції; - інших товарів, вільна реалізація яких заборонена чи обмежена законодавством України.
PayU Standart	Для складних сайтів (магазинів з реалізованим "кошиком покупця" і автоматизованим процесом покупки	- спільний маркетинг разом із проектами Allegro Ukraine; - персональний менеджер; - перегляд тарифу залежно від обсягу платежів; - забезпечення захисту від шахрайства; - доопрацювання продукту під потреби бізнесу; - пристосування продукту під бек-офіс клієнта.	1. Покупець обирає до оплати товар на сайті продавця. 2. Покупець переходить на сторінку PayU, вибирає метод платежу й оплачує товар. 3. PayU у форматі 24/7 аналізує ризикованість трансакції. 4. Якщо трансакція підтверджується ризик-аналітиками, кошти переказуються продавцеві.	

Процес роботи з постаматом ідентичний з роботою зі стандартним терміналом. Покупцю потрібно обрати функцію одержання посилки та ввести в меню індивідуальний код, одержаний у формі SMS. Якщо замовлення не було попередньо оплачене, термінал пропонує два способи внесення оплати: готівкою або пластиковою карткою. Після оплати автоматично відчиняється скринька, з якої можна забрати товар, як це показано на рис. 9.

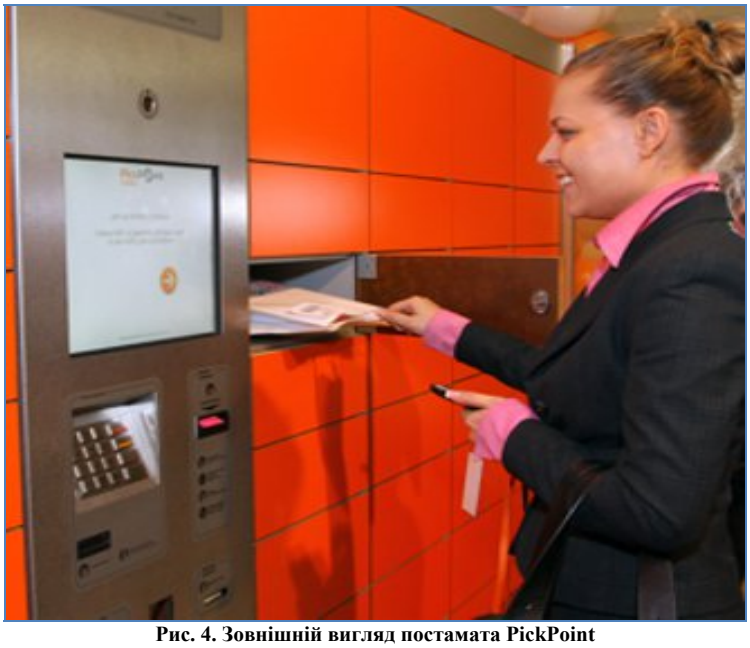


Рис. 4. Зовнішній вигляд постамата PickPoint

Вартість доставки через постамат «PickPoint» визначається на основі даних про габарити відправлення і місця його призначення.

Висновки. Можна з певністю стверджувати, що активний розвиток і розширення масштабів електронної торгівлі, яке спостерігалося протягом останніх років, сприяє прискоренню впровадження інноваційних технологій купівлі-продажу товарів і послуг. Таким чином відбувається додаткове підвищення зрілості ринкових відносин, поява нових форм, механізмів і технологій електронної торгівлі та формування ринкової ситуації, що є близькою до досконалої конкуренції.

Література

1. Україна втратила позиції в інноваційному рейтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2013/07/2/383162/.

2. Бозуленко О. Я. Запровадження сучасних інноваційних технологій у діяльність роздрібних торговельних підприємств / О. Я. Бозуленко, О. Ю. Бозуленко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2. – С. 141–144.

3. Копачев А. А. Электронная коммерция как фактор инновационного развития деятельности предприятия : автореф. дисс. на соискание науч. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: предпринимательство" / А. А. Копачев. – СПб., 2009. – 19 с.

4. Максимова Т. С. Використання електронної комерції роздрібними торговельними підприємствами [Електронний ресурс] / Т. С. Максимова, Д. В. Сорочан. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru /2010_29/Maxim.pdf.

5. Підкамінний І. М. Інноваційний розвиток підприємств роздрібної торгівлі / І. М. Підкамінний, І. О. Совершенна // БізнесІнформ. – 2011. – № 1. – С. 156–160.

6. Севрук І. М. Маркетингові інновації в діяльності міжнародних роздрібних мереж / І. М. Севрук // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18, вип. 1. – С. 180–188.

7. Ярова І. І. Електронна торгівля як перспективний напрям інноваційного розвитку торгівлі / І. І. Ярова // Вісник Львівської комерційної академії : серія економічна. – Львів : Вид-во ЛКА, 2005. – Вип. 19. – С. 421–425.

8. Ярова І. І. Управління продажами на основі механізмів електронної комерції / І. І. Ярова // Вісник Хмельницького національного університету : економічні науки. – 2010. – № 2, Т. 3. – С. 100–103.

9. Дорошев Д. В. Вопросы инноваций в электронной торговле / Д. В. Дорошев // Актуальные вопросы модернизации: экономика, образование, управление, политика, бизнес : материалы международного Интернет-форума ; отв. ред. Зарайский А. А. – Саратов : Изд-во ЦПМ "Академия Бизнеса", 2012. – С. 68–72.

10. Калужский М. Л. Инновационные формы продаж в электронной коммерции / М. Л. Калужский // Практический маркетинг. – 2013. – № 4. – С. 23–34.

11. Тян А. А. Управление развитием инновационной структуры систем электронной коммерции : автореф. дис. на соискание науч. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством : управление инновациями" / А. А. Тян. – М., 2012. – 22 с.

12. Огляд ринку Інтернет-торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrbiznes.com/analitic/marketing/10614.html.

13. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств : моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

14. "Магазин в метро" получил Гран-при [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adme.ru/cannes-lions-2011/magazin-v-metro-poluchil-media-gran-pri-279955/.

References

1. Ukraina vtratyla pozytsii v innovatsiinomu reitynhu. Available at : http://www.epravda.com.ua/news/2013/07/2/383162/ (accessed 12 august 2014). [In Ukrainian]

2. O. Ya. Bozulenko, O. Yu. Bozulenko. Zaprovadzhennia suchasnykh innovatsiinykh tekhnolohii u diialnist rozdribnykh torhovelnykh pidpryiemstv // Stalyi rozvytok ekonomiky, 2011, no. 2, pp. 141-144. [In Ukrainian]

3. A. Kopachev. Elektronnaia kommertsyia kak faktor innovatsyonnoho razvytyia deiatelnosty predpryiatyia. Avtoref. dyss. kand. ekon. nauk. Sankt-Peterburg, 2009, 19 p. [In Russian]

4. T. S. Maksymova, D. V. Sorochan. Vykorystannja elektronnoji komerciji rozdribnymy torghoveljnymy pidpryjemstvamy. Available at : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru /2010_29/Maxim.pdf. (accessed 12 august 2014). [In Ukrainian]

5. M. Pidkaminnyj, I. O. Sovershenna. Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstv rozdribnoji torghivli // BiznesInform, 2011, no. 1, pp. 156-160. [In Ukrainian]

6. M. Sevruk. Marketynghovi innovaciji v dijaljnosti mizhnarodnykh rozdribnykh merezh // Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova. Odessa, 2013, vol. 18, issue 1, pp. 180-188. [In Ukrainian]

7. I. Jarova. Elektronna torghivlja jak perspektyvnyj naprjam innovacijnogho rozvytku torghivli // Visnyk Lvivskoji komercijnoji akademiji. Economical series. Lviv, 2005, ed. 19, pp. 421-425. [In Ukrainian]

8. I. Jarova. Upravlinnja prodazhamy na osnovi mekhanizmiv elektronnoji komerciji // Visnyk Khmelnyckogho nacionalnogho universytetu. Economical science. Khmelnytskyi, 2010, no. 2, vol. 3, pp. 100-103. [In Ukrainian]

9. Doroshev D. V. Voprosy innovacyj v elektronnoj torghovle. Aktual'nyje voprosy modernyzacii: ekonomika, obrazovanije, upravlenije, politika, biznes : materialy mezhdunarodnogho Internet-foruma. Saratov, 2012, pp. 68-72. [In Russian]

10. M. L. Kaluzhskij. Innovacyonnыe formy prodazh v elektronnoj kommercii // Praktycheskyj marketyngh, 2013, no. 4, pp. 23-34. [In Russian]

10.1. A. Tjan. Upravlenije razvitijem innovacyonnoj struktury system elektronnoj kommercii. Avtoref. dyss. kand. ekon. nauk. Moskow, 2012, 22 p. [In Russian]

11. Oghljad rynku Internet-torghivli v Ukrajini. Available at : http://www.ukrbiznes.com/analitic/marketing/10614.html. (accessed 15 august 2014). [In Russian]

12. M. Je. Roghoza, K. Ju. Verghal. Strateghichnyj innovacijnyj rozvytok pidpryjemstv : modeli ta mekhanizmy : monoghrafija. Poltava : RVV PUET, 2011. – 136 pp. [In Ukrainian]

13. "Maghazyn v metro" poluchil Ghran-pri. Available at : http://www.adme.ru/cannes-lions-2011/magazin-v-metro-poluchil-media-gran-pri-279955/. (accessed 16 august 2014). [In Russian]

Рецензія/Peer review : 1.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Апопій В. В.

УДК 336.7(477)

К.Л. ЛАРІОНОВА, О.С. КУЗЬМІНА
Хмельницький національний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БАНКУ

У статті удосконалено механізм управління прибутком банку за сучасних ринкових умов та надана характеристика його складових.

Ключові слова: банк, прибуток, механізм, управління прибутком.

K.L. LARIONOVA, O.S. KUZMINA
Khmelnytsky National University

THE MECHANISM OF BANK PROFITABILITY MANAGEMENT

Abstract - In the article the mechanism of bank profitability management is improved on the basis of construction interrelated management subsystems, including the organizational subsystem, the support subsystem , the bank profitability management procedures subsystem and the controlling subsystem. It's worth mentioning that the interaction between them enables to achieve the synergistic effect in the bank profitability management process. All the elements of the suggested mechanism are described in sufficient detail. The results of research allow to enhance quality of bank profitability management under modern market conditions.

Keywords: bank, profit, mechanism, profitability management.

Постановка проблеми. За ринкових умов якість управління прибутком визначає стійкість та конкурентоспроможність банківської установи на ринку фінансових послуг, а також можливість стратегічного розвитку. Так, в умовах жорсткої конкуренції щорічно діяльність досить значної частини банків України виявляється збитковою, що ставить під загрозу перспективи їх подальшого функціонування. Відповідно, необхідність зростання показників фінансової результативності зумовлює потребу в розробці та впровадженні ефективного механізму управління прибутком банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у розвиток загальної теорії прибутку банку зробили Бланк І. А., Герасимович А. М., Груздевич У. Я., Мороз А. М., Мочерний С. В., Парасій-Вергуненко І. М., Поддєрьогін А. М., Стельмах В. С., Юшкевич О. О. та інші. Безпосередньо механізм управління прибутком банківської установи був предметом досліджень таких вчених-економістів, як Бікбов І. М., Квасницька Р. С., Коренєва О. Г., Ревич М. Я. та ін. Водночас, на сьогоднішній день відсутній комплексний підхід до формування механізму управління прибутком банку, адже усіма наведеними авторами даний механізм розглядається лише крізь призму основних інструментів управління прибутком банку.

Метою дослідження є удосконалення механізму управління прибутком банківської установи.

Виклад основного матеріалу. Управління прибутком банку – це процес прийняття та реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку [1, с. 48]. Механізм управління прибутком банку є динамічною, комплексною організаційно-управлінською підсистемою, що спрямована на забезпечення сталого зростання прибутковості та оптимальну реалізацію потенціалу економічного розвитку банку. Механізм управління прибутком комерційного банку повинен забезпечувати виконання усіх функцій управління прибутком банку і реалізацію головної мети та ключових завдань управління прибутком банку у відповідності до визначеної мети, цілей та завдань загальної системи менеджменту банківської установи з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [2, с. 86; 3, с. 125]. Побудова механізму управління прибутком має базуватись на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгодженості, регламентованості, адаптивності.

Механізм управління прибутком банку запропонований авторами показаний на рисунку 1.

В структуру розробленого механізму управління прибутком банку входить комплекс взаємопов'язаних підсистем управління (організаційна підсистема, підсистема забезпечення, підсистема процедур та підсистема контролю), синергійний ефект взаємодії яких сприяє успішному досягненню головної мети управління прибутком банку − забезпечення максимізації добробуту засновників та учасників банку в поточному та перспективному періодах.

Організаційна підсистема управління прибутком банку (УПБ) охоплює вищевказану мету, завдання, функції, об'єкти, суб'єкти, вимоги, методи та важелі управління прибутком.

Завданнями управління прибутком банку є забезпечення максимізації прибутку за прийнятного рівня ризику, формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку, забезпечення постійного зростання ринкової вартості банку, забезпечення високої якості прибутку, задоволення інтересів акціонерів та найманих працівників [4, с. 29; 5, с. 88].

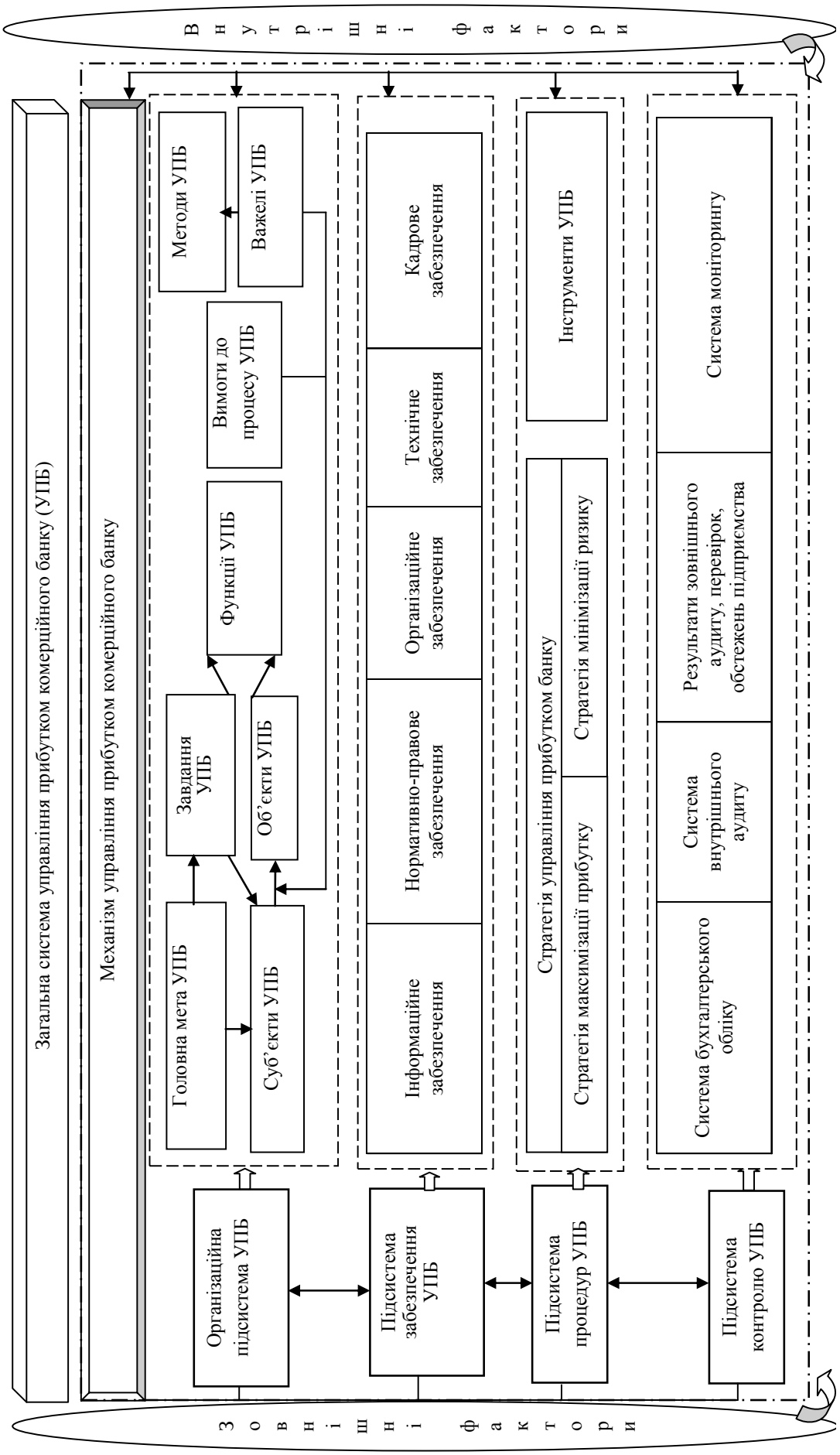


Рис. 1. Механізм управління прибутком банку (авторська розробка)

Головна мета та основні завдання управління прибутком досягаються завдяки реалізації наступних функцій:

- розробка цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- створення організаційних структур, які забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на різних рівнях;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- здійснення планування та аналізу різних аспектів формування, розподілу та використання прибутку;
- розробка дієвої системи стимулювання формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за прийнятими рішеннями у сфері формування та використання прибутку [4, с. 29; 6, с. 15].

Управління прибутковістю охоплює не тільки процеси, що відбуваються на стадії формування прибутку, але й процеси на стадії розподілу та використання прибутку, що і зумовлює відповідне диференціювання об'єктів управління прибутком банку. Суб'єктами управління прибутком є комплекс підрозділів, що забезпечують управління прибутком банку.

Можна виділити наступні вимоги до процесу управління прибутком банку:

- органічна інтегрованість із загальною системою управління банком;
- комплексний характер формування управлінських рішень;
- високий динамізм управління;
- плюралізм підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтованість на стратегічні цілі банку [4, с. 28; 7, с. 161].

Ми погоджуємося з твердженням, що за змістом методи управління прибутком пов'язані з основними інструментами управління прибутком: плануванням, аналізом, регулюванням і контролем, тобто методи управління прибутком банку охоплюють методи планування, аналізу, регулювання та контролю [3, с. 130].

До важелів управління прибутком банку відноситься ціноутворення, оподаткування, резервування, внутрішньобанківську систему розподілу прибутку, оптимізацію витрат, мотивацію.

Підсистема забезпечення охоплює нормативно-правове, інформаційне, організаційне, технічне та кадрове забезпечення.

Нормативно-правове забезпечення управління прибутком банку складається із законів, указів, постанов, інструкцій, положень, методичних вказівок та нормативів, які затверджуються як на рівні держави, так і на рівні банку. Інформаційне забезпечення охоплює внутрішні джерела інформації (дані бухгалтерського обліку, управлінської, статистичної та податкової звітності) і зовнішні джерела інформації (статистичні джерела, законодавство, ЗМІ). Організаційне забезпечення передбачає розробку організаційної структури управління прибутком, визначення функцій та встановлення взаємозв'язків між підрозділами, залученими до даного процесу. Динамічний розвиток банківської системи потребує своєчасного оновлення матеріально-технічного оснащення і впровадження нового програмного забезпечення. Кадрове забезпечення охоплює раціональну розстановку кадрів і розподіл завдань, прав та відповідальності в системі управління прибутком банку [15, с. 241; 16, с. 115].

Підсистема процедур управління прибутком банку (УПБ) включає стратегію та інструменти управління прибутком.

Стратегію управління прибутком визначають загальні збори акціонерів як складову загальної стратегії розвитку банку. Стратегія управління прибутком розробляється кожним банком індивідуально, тому її не можна стандартизувати.

Водночас можна виділити два основні типи стратегії управління прибутком банку:

- стратегія максимізації прибутку, що передбачає свідоме прийняття підвищеного ризику та реалізується через переважання застосування незбалансованих підходів до управління активами і пасивами банку, наприклад, утримання відкритої валютної позиції, формування агресивного портфеля цінних паперів, проведення спекулятивних операцій з фінансовими деривативами тощо;
- стратегія мінімізації ризику, яку обирають в тому разі, коли рівень прибутку банку задовольняє керівництво й акціонерів, а основною метою є стабілізація фінансових результатів. У цьому разі вищезазначена мета досягається за допомогою приведення у відповідність строків та обсягів активів і зобов'язань, чутливих до змін процентної ставки (фіксація спреду), імунізації балансу, додержання закритої валютної позиції, формування збалансованого портфеля цінних паперів, хеджування і страхування ризиків [8, с. 356; 9, с. 322].

На нашу думку, розгляд інструментів управління прибутком банку (планування, аналізу, регулювання та контролю) потребує особливої уваги.

Планування як інструмент управління прибутком являє собою процес розробки системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі та ефективного використання відповідно до завдань розвитку банку в майбутньому. Для планування прибутку банку можуть використовуватись три основні взаємопов'язані системи (таблиця 1).

Таблиця 1

Системи планування прибутку банку і форми реалізації його результатів [10, с. 21]

Система планування прибутку	Форма реалізації планування прибутку	Період планування
Стратегічне планування формування і розподілу прибутку	Розробка політики формування і розподілу прибутку банку (політики управління прибутком)	До трьох років
Поточне планування формування, розподілу і використання прибутку	Розробка поточних фінансових планів за всіма основними аспектами формування, розподілу і використання прибутку банку	Рік
Оперативне планування формування і використання прибутку	Розробка і доведення до виконавців бюджетів за всіма основними питаннями формування і використання прибутку банку	Місяць, квартал

Вихідним етапом планування є розробка політики управління прибутком банку, змістом якої є визначення системи довгострокових цілей формування і розподілу прибутку відповідно до завдань розвитку банку та вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації, на цільових показниках якої ґрунтується система поточного планування, що полягає в розробці конкретних планів, вихідними передумовами для яких планові обсяги фінансової діяльності, система розроблених нормативів і лімітів витрат, система чинних ставок податкових платежів та результати аналізу прибутку за попередні періоди. Оперативне планування полягає в розробці системи бюджетів (бюджетуванні), які конкретизують завдання фінансової діяльності на порівняно близьку перспективу шляхом трансформації стратегічних показників в планові значення за статтями бюджетів банку [4, с. 32–37].

Аналіз є важливим інструментом управління прибутком банку. Аналіз прибутку являє собою процес дослідження умов та результатів його формування і використання з метою виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління ним. Для вирішення конкретних задач управління прибутком використовується такі методи аналізу, як: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз, декомпозиційний аналіз прибутку на капітал (ROE), факторний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз ризиків, аналізу, які дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання як в статиці, так і в динаміці [3, с. 131, 11, с. 8].

Регулювання визначають як діяльність із підтримки в динамічній системі управління прибутком заданих параметрів, що забезпечує виконання поточних заходів, пов’язаних з усуненням відхилень від заданого режиму функціонування системи управління прибутком та здійснюється під час оперативного управління на основі контролю й аналізу [12, с. 248].

За класифікацією М. В. Ковшової, виділяються такі методи регулювання прибутку:

- регулювання процентної маржі,
- управління безпроцентним доходом,
- регулювання поточних витрат банку,
- відстеження критичних показників рентабельності банку,
- регулювання прибутковості окремих напрямів діяльності [13, с. 58].

Контроль є настільки всеохоплюючим інструментом управління, що на його базі виділяється самодостатня підсистема в механізмі управління прибутком.

Контроль в управлінні прибутком являє собою процес перевірки реалізації всіх управлінських рішень щодо його формування, розподілу та використання у банку для своєчасного виявлення та коригування відхилень фактичних результатів від передбачуваних бюджетами, фінансовими планами або нормативами виконання певних процедур в поточному, оперативному чи стратегічному розрізах [3, с. 130].

Складовою підсистеми контролю є система бухгалтерського обліку банку, що охоплює фінансовий, управлінський та податковий облік. Фінансовий облік − це сукупність правил і процедур, які забезпечують підготовку та надання інформації про господарську діяльність банківської установи зовнішнім і внутрішнім користувачам. Він забезпечує своєчасне і комплексне відображення всіх банківських операцій та надання інформації про стан активів і зобов'язань та результати фінансової діяльності. Управлінський облік трактують як сукупність правил та процедур, що забезпечують підготовку і надання оперативної інформації про діяльність банку, в т.ч. щодо формування, розподілу і використання прибутку, керівництву банку та його менеджерам з врахуванням специфіки діяльності банку і структури управління. Податковий облік призначений для накопичення даних про валові доходи і валові витрати відповідно до чинного законодавства і використовується для складання податкової звітності, форми, правила, порядок і строки подання якої визначаються Міністерством доходів і зборів України [16, с. 130].

Також складовою підсистеми контролю управління прибутком є внутрішній аудит банку, що являє собою незалежну перевірку й експертну оцінку стану банку, що здійснюється спеціальним підрозділом служби аудиту, спрямовану на організацію ефективного моніторингу системи внутрішнього контролю банку [17, с. 278]. Головна увага внутрішнього аудиту зосереджена на аналізі інформаційної системи, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової та операційної інформації, дослідженні економічності та ефективності операцій, відслідковування дотримання банком законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог [18].

Наступною складовою підсистеми контролю механізму управління прибутком банку є результати

зовнішніх перевірок та обстежень. Так, НБУ здійснює банківський нагляд у формі інспекційних перевірок та безвиїзного нагляду на підставі аналізу не тільки видів і структури активних та пасивних операцій та підходів до управління капіталом банку, але й збалансованості витрат і доходів та рівня прибутковості банку [19]. Також питання коректності та повноти сплати податку на прибуток цікавить сектор організації перевірок банківських та небанківських фінансових установ у складі Міністерства доходів і зборів України та його територіальних управлінь.

Слід зазначити, що відповідно до вимог чинного законодавства, річна фінансова звітність, що подається банком до НБУ та підлягає оприлюдненню, має бути перевірена аудиторською фірмою на предмет достовірного відображення в усіх суттєвих аспектах його фінансового стану, в т.ч. правильності підрахунку фінансових результатів [20].

Система фінансового моніторингу являє собою розроблений у банку механізм постійного спостереження за контрольними показниками формування та використання прибутку, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень [4, с. 60].

Процес формування системи моніторингу контрольних фінансових показників охоплює такі основні етапи:

- формування системи інформативних звітних показників, що являє собою первинну інформаційну базу спостереження, що використовується для наступного розрахунку агрегованих за банком окремих аналітичних абсолютних і відносних показників, які відображають рівень формування та використання прибутку банку;
- розробка системи узагальнюючих (аналітичних) показників, що характеризують фактичні результати досягнення передбачених кількісних стандартів контролю, що здійснюється відповідно до системи контрольних показників;
- визначення структури та показників форм контрольних звітів виконавців задля створення системи носіїв контрольної інформації [4, с. 61; 21, с. 16].

Основними методами фінансового контролю є спостереження, обстеження, облік, перевірка і ревізія. Усі вони конкретизуються в різних внутрішньобанківських методиках і правилах проведення контролю.

Отже, контроль є важливою складовою механізму управління прибутком банку. Він забезпечує зворотний зв'язок, звертаючи увагу менеджерів на суттєві відхилення від запланованих показників, що надає змогу приймати оперативні рішення, спрямовані на виконання поставлених завдань [22, с. 21].

Висновки. Єдність і взаємодія всіх компонентів охарактеризованих вище підсистем (організаційної підсистеми, підсистеми забезпечення, підсистеми процедур, підсистеми контролю) утворюють запропонований нами механізм управління прибутком, що перебуває під стимулюючим і дестимулюючим впливом як внутрішніх (якість управління формуванням та використанням ресурсів, якість ризик-менеджменту, якість управління персоналом, якість маркетингової політики), так і зовнішніх чинників (стан економіки, кон'юнктура ринку банківських послуг, лояльність та рівень доходів населення, ступінь державного регулювання, законодавче поле тощо). Якісний механізм управління прибутком є запорукою реалізації головної мети менеджменту прибутковості банку − забезпечення максимізації добробуту засновників та учасників банку в поточному та перспективному періодах.

Література

1. Бланк І. А. Управління прибутком : навч. посібник / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 1998. – 543 с.
2. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. − 2011. − № 2. − С. 86−93.
3. Коренєва О. Г. Підходи до формування механізму управління прибутком банку / О. Г. Коренєва // Вісник ОНЕУ. – 2013. – № 27. – С. 125–135.
4. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. − Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 136 с.
5. Крук Т. М. Прибутковість комерційних банків: наслідки кризи і тенденції / Т. М. Крук // Культура народов Причерноморья. − 2012. − № 222. − С. 88–91.
6. Куксенкова Ю. О. Уточнення сутності економічної категорії "прибуток банку"/ Ю. О. Куксенкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / ДВНЗ "УАБС НБУ". − Суми, 2010. − № 29. − С. 14–19.
7. Рибалка О. О. Підходи до управління прибутком банку / О.О. Рибалка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 161–165.
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент в банку : навч. посібник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2003. – 468 с.
9. Ящук Є. А. Прибуток банківської діяльності як основа її стабільності / Є.А. Ящук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / ДВНЗ УАБС. − Суми, 2012. − № 36. − С. 319–327.
10. Русанова А. І. Особливості фінансового планування і прогнозування прибутку в комерційних банках України / А. І. Русанова // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 2. − С. 20–25.
11. Сало І. В. Необхідність аналізу показників прибутку банку / І. В. Сало, О. О. Лисянська //

Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / ДВНЗ "УАБС НБУ". − Суми, 2010. − № 29. − С. 6–13.

12. Стадник В.В. Менеджмент : навч. посібник / Стадник В.В., Йохна М.А. − К. : Академвидав, 2003. − 464 с.

13. Ковшова М. В. Управление прибылью и доходами банка / М. В. Ковшова // Финансовая жизнь. – 2010. – № 1. – С. 55–58.

14. Юрій С. І. Фінанси : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

15. Ревич М. Я. Методи аналізу та розподілу банківського прибутку / М. Я. Ревич // Регіональна бізнес-економіка 5а управління. – 2013. – № 1. – С. 114–120.

16. Петраковська О. В. Визначення фінансових результатів діяльності банку в різних підсистемах обліку / О. В. Петраковська // Економіка АПК. − 2009. − № 3. − С. 129−134.

17. Урусова З. П. Внутрішній аудит і контроль операцій комерційних банків України / З. П. Урусова // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 278–281.

18. Про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [Електронний ресурс] : положення : [затверджено постановою Правління НБУ від 20 бер. 1998 р. : станом на 20 груд. 2011 р.]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98 (дата звернення: 10.02.2014).

19. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято Верх. Радою 20 трав. 1999 р. : станом на 11 жовт. 2013 р.]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14 (дата звернення: 25.04.2014).

20. Про порядок подання банками до Національного банку України аудиторських звітів за результатами щорічної перевірки фінансової звітності [Електронний ресурс] : положення : [затверджено постановою Правління НБУ від 20 вер. 2006 р. : станом на 15 лют. 2013 р.]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0871-03 (дата звернення: 10.02.2014).

21. Потьомкіна О. В. Формування і управління прибутком банківської структури з використанням інструментарію контролінгу / О. В. Потьомкіна // Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 15−19.

Лисянська О. О. Процедура контролю в системі управління прибутком / О. О. Лисянська // Вісник ХНТУСГ. – 2012. – № 4. − С. 20−28.

References

1. Blank I. A. Upravlinnia prybutkom. Kiev, Nika-Tsentr, 1998, 543 p.

2. Skaliuk R. V. Ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia finansovymy rezultatamy promyslovykh pidpryiemstv, *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, 2011, № 2, pp. 86−93.

3. Korenieva O. H. Pidkhody do formuvannia mekhanizmu upravlinnia prybutkom banku, *Visnyk ONEU*, 2013, № 27, pp. 125–135.

4. Kryklii O. A. Upravlinnia prybutkom banku : monografiya, Sumy, DVNZ "UABS NBU", 2008, 136 s.

5. Kruk T. M. Prybutkovist komertsiinykh bankiv: naslidky kryzy i tendentsiyi, *Kultura narodov Prychernomoria*., 2012, № 4, pp. 88-91.

6. Kuksenkova Yu. O. Utochnennia sutnosti ekonomichnoi katehorii "prybutok banku", *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, DVNZ "UABS NBU", Sumy, 2010, № 29, pp. 14-19.

7. Rybalka O. O. Pidkhody do upravlinnia prybutkom banku, *Aktualni problemy ekonomiky*, 2007, №11, pp. 161–165.

8. Prymostka, L. O. Finansovyi menedzhment v banku. Kiev, KNEU, 2003, 468 s.

9. Yashchuk Ye. A. Prybutok bankivskoi diialnosti yak osnova yii stabilnosti, *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, DVNZ UABS, Sumy, 2012, № 36, pp. 319-327.

10. Rusanova A. I. Osoblyvosti finansovoho planuvannia i prohnozuvannia prybutku v komertsiinykh bankakh Ukrainy, *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, 2012, №2, pp. 20-25.

11. Salo I. V. Neobkhidnist analizu pokaznykiv prybutku banku*, Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy*, DVNZ "UABS NBU", Sumy, 2010, №29, pp. 6-13.

12. Stadnyk V.V., Yokhna M.A. Menedzhment, Kiev, Akademvydav, 2003, 464 p.

13. Kovshova M. V. Upravlenye prybыiliu y dokhodamy banka, Finansovaia zhyzn, 2010, № 1, pp. 55-58.

14. Yurii S. I. Finansy : pidruchnyk. Kiev, Znannia, 2008, 611 p.

15. Revych M. Ya. Metody analizu ta rozpodilu bankivskoho prybutku , *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*, 2013, № 1, pp.. 114-120.

16. Petrakovska O. V. Vyznachennia finansovykh rezultativ diialnosti banku v riznykh pidsystemakh obliku . *Ekonomika APK*, 2009, № 3, pp. 129−134.

17. Urusova Z. P. Vnutrishnii audyt i kontrol operatsii komertsiinykh bankiv Ukrainy, *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 2013, №3, pp. 278–281.

18. Pro orhanizatsiiu vnutrishnoho audytu v komertsiinykh bankakh Ukrainy : polozhennia : [zatverdzheno postanovoiu Pravlinnia NBU vid 20 ber. 1998 r. : za stanom na 20 hrud. 2011 r.] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98 (data zvernennia: 10.02.2014).

19. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy : zakon Ukrainy : [pryiniato Verkh. Radoiu 20 trav. 1999 r. : za stanom na 11 zhovt. 2013 r.] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14 (data zvernennia: 25.04.2014).

20. Pro poriadok podannia bankamy do Natsionalnoho banku Ukrainy audytorskykh zvitiv za rezultatamy shchorichnoi perevirky finansovoi zvitnosti : polozhennia : [zatverdzheno postanovoiu Pravlinnia NBU vid 20 ver. 2006 r. : za stanom na 15 liut. 2013 r.] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0871-03 (data zvernennia: 10.02.2014).

21. Potomkina O. V. Formuvannia i upravlinnia prybutkom bankivskoi struktury z vykorystanniam instrumentariiu kontrolinhu, *Ekonomichni nauky*, 2012, №4, pp. 15−19.

22. Lysianska O. O. Protsedura kontroliu v systemi upravlinnia prybutkom, *Visnyk KhNTUSH*, 2012, №4, pp. 20−28.

Рецензія/Peer review : 20.5.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 336. 7:368/369:347.734

І.М. МИХАЙЛОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ФАКТОРИ СПРЯМУВАННЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВОГО ТА БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку фінансового ринку з визначенням відповідних факторів, які мають вплив на взаємодію страхового та банківського бізнесу. З'ясовано, що основні фактори подальшого розвитку взаємодії банків і страхових компаній необхідно розглядати в контексті чотирьох блоків: мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів.

Ключові слова: взаємодія банків і страхових компаній, фактори розвитку взаємодії, мегафактори, макрофактори, мезофактори, мікрофактори.

I. MYKHAILOVSKA
Khmelnytsky National University

DIRECTION FACTORS OF CO-OPERATION DEVELOPMENT OF INSURANCE AND BANK BUSINESS

In the article has researched modern progress of financial market trends are with determination of the proper factors which have an influence on co-operation of insurance and bank business. It is found out, that the basic factors of subsequent development of co-operation of banks and insurance companies must be examined in the context of four blocks: mega-, macro-, mezo- and microlevels. The understanding of the financial mechanism and specificity of the formation of modern banking and insurance integration it is necessary to consider the grounds of the historic features and influencing factors; the systematization of factors in the development of interaction between the banking and insurance business need to be considered in the context of four units: mega-, macro-, mezo- and microlevel.

Keywords: co-operation of banks and insurance companies, factors of co-operation development, megafactors, macrofactors, mezofactors, microfactors.

Актуальність теми. Процеси глобалізації спричиняють зміну формату взаємовідносин та механізму функціонування сучасного фінансового ринку. Глобалізація проявляється в лібералізації фінансових ринків та універсалізації фінансового посередництва, що реалізується через інтеграційні процеси, і, зокрема, банківського та страхового бізнесу.

Взаємодія банків і страхових компаній характеризується давньою історією, проте стрімкого розвитку це явище набуло з 1990-х років у зв'язку з:

- зміною характеру фінансово-економічних відносин між банківським та промисловим секторами, з виникненням альтернативних послуг комерційному кредитуванню в ряді країн (фінансування за допомогою інструментів фондового ринку та ринку боргових зобов'язань);
- введенням нових, більш жорстких правил регулювання банківської діяльності;
- втратою монопольної позиції банків у сфері надання фінансових послуг як приватним, так і корпоративним клієнтам;
- формуванням стимулів до зміни стратегічної поведінки банків на ринку фінансових ресурсів;
- активним розвитком приватного пенсійного страхування, страхування життя в ряді країн Західної Європи, Північної Америки, Східно-азійського регіону.

Це дає підстави стверджувати, що сучасні тенденції розвитку фінансового ринку неможливі без визначення відповідних факторів спрямування розвитку взаємодії страхового та банківського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засади інтеграції страхових компаній з банками на фінансовому ринку досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів інтеграції цих фінансових установ зроблено такими науковцями і практиками: Р.Р. Арутюнян, К.С. Багмет, В.Д. Базилевіч, З.М. Васильченко, О.О. Гаманкова, А.М. Єрмошенко, Ю.М. Клапків, Г.В. Кравчук, Л.С. Співак, В.М. Фурман, І.О. Школьник та інші.

Разом з тим, в існуючих публікаціях детально досліджуються тільки мікроекономічні передумови розвитку інтеграційних процесів між страховими компаніями та банками.

Мета статті полягає у визначенні факторів розвитку взаємодії банків і страхових компаній в контексті чотирьох блоків: мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів.

Викладення основного матеріалу. Банківські установи та страхові компанії ведуть свій бізнес в умовах глобалізації світової економіки, взаємного проникнення та інтеграції міжнародних ринків капіталу, стрімкого розвитку інформаційних технологій. Необхідність консолідації зусиль різних фінансових інститутів у високорозвинених країнах була багато в чому обумовлена зростанням конкуренції і одночасним падінням прибутковості спеціалізованих сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, інвестиційного, брокерського).

Проаналізувавши існуючі науково-теоретичні напрацювання [1–4], ми стверджуємо, що основні фактори розвитку взаємодії банків і страхових компаній необхідно розглядати в контексті чотирьох блоків: мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів.

Поняттю "фактор" зазвичай надається визначення тієї рушійної сили, яка впливає на формування системи чи на систему за різних матеріально-технічних, громадсько-економічних та природних умов. Умови забезпечують дії тих чи інших факторів, що визначають формування системи чи саму систему. Фактори

діють до тих пір, доки зберігаються їх умови.

Так, мегафактори – це фактори, які виникають на рівні світового суспільства. Слід зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність супроводжується наявністю іноземного контрагента, що означає вихід за рамки однієї конкретної держави.

Серед макрофакторів, які пов'язані з впливом компонентів зовнішнього середовища, у якому функціонують банки та страхові компанії, ми визначаємо наступні: законодавчі, політичні, кон'юнктурні, інформаційно-технологічні. З метою підвищення конкурентоздатності фінансового сектора економіки органи державного нагляду та регулювання сприяли банківсько-страховій інтеграції, поступово усуваючи юридичні перепони, що історично існували між ринками банківських і страхових послуг.

Одними з перших макрофакторів, які сприяли розвитку взаємодії банків і страхових компаній, були саме законодавчі та політичні.

Зміна характеру політики регулювання та державного контролю за діяльністю учасників фінансового ринку, а отже лібералізація всієї фінансової системи, відбулися наприкінці минулого століття. З метою підвищення конкурентоздатності фінансового сектора економіки органи державного нагляду та регулювання сприяли банківсько-страховій інтеграції, поступово усуваючи юридичні перепони, що історично існували між ринками банківських і страхових послуг.

Необхідність консолідації зусиль різних фінансових інститутів у високорозвинених країнах була багато в чому обумовлена зростанням конкуренції і одночасним падінням прибутковості спеціалізованих сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, інвестиційного, брокерського).

Технологічну можливість взаємодії банків і страхових компаній обумовив розвиток інституційної та інформаційно-технологічної підсистеми інфраструктури світового фінансового ринку. Це сприяло створенню та впровадженню інноваційних фінансових продуктів, відносною перевагою яких є незначний рівень операційних витрат, розпочалась робота над створенням новітніх комплексних фінансових послуг.

Саме тому, в умовах взаємного проникнення та інтеграції міжнародні« ринків капіталу, глобалізації економіки, стрімкого розвитку інформаційні« технологій, одним з найбільш перспективних варіантів розширення бізнесу для банків став страховий ринок.

Слід зазначити, що банківські установи та страхові компанії, що ведуть свій бізнес в умовах глобалізації світової економіки, почали вести між собою конкурентну боротьбу за посередництво на фінансовому ринку, незалежно від способу виконання цієї функції, а отже, від створюваних інструментів (пропонованих фінансових продуктів). Висока конкуренція і, водночас, різноманітність фінансових продуктів внесли корективи у традиційний розподіл сфер окремих інституцій у процесі перерозподілу фінансових ресурсів,

Між банками більш жорсткого характеру набувають конкурентні відносини, що змусило розпочати активний пошук шляхів розширення своєї діяльності за рахунок такого сегмента фінансового ринку, як страховий. Фінансові інституції розширили власну пропозицію інструментів за рахунок послуг, що до цього часу надавались іншими фінансовими посередниками. Це дозволило виключити окремі ланки чи конкурентів з фінансового посередництва за рахунок відсутності у останніх безпосередніх контактів із споживачами фінансових послуг. Цей процес, названий деспеціалізацією, спричинив вагомі зміни у значущості окремих інституцій у процесі фінансового посередництва.

Деспеціалізація охопила як банківську сферу, так і страховий ринок і стала мезофактором майбутньої взаємодії банківського та страхового бізнесу. Слід зазначити, що у науковій літературі більш детально досліджуються мікроекономічні передумови розвитку інтеграційних процесів між страховими компаніями та банками. Так, Багмет К. [2] пропонує розглядати мікроекономічні фактори інтеграції банків і страхових компаній у сферах: відносин з клієнтами, фінансово-економічних відносин та продуктової політики.

Єрмошено А. М. [4] пропонує розглядати такі тенденції, як технологічні інновації в сфері інформаційних і комунікаційних технологій, завдяки яким останні мають можливість розробляти та впроваджувати нові фінансові продукти з відносно незначними операційними витратами. Крім того, лібералізація державного регулювання фінансового ринку надала можливість налагодити нові виміри у поширенні інтеграційних процесів СК і банків, які раніше обмежувались лише наданням традиційних для зазначених установ фінансових послуг — набуло поширення розповсюдження фінансових послуг, які мають характеристики фінансових послуг різних видів.

Узагальнення існуючих теоретичних і практичних робіт з досліджуваної проблематики [1–4] дозволило систематизувати фактори розвитку взаємодії банківського та страхового бізнесу у розрізі чотирьох блоків, а саме мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів (рис. 1).

Викладене дозволяє сформулювати наступне:

1) із загальною глобалізацією змінюються масштаби потреб клієнтів фінансових установ: корпоративні клієнти набувають необхідності у використанні інструментів ризик-менеджменту у світовому вимірі, тоді як малі і середні підприємства, а також фізичні особи - в отриманні доступу до фінансових послуг в будь-якій точці планети, що стає можливим, насамперед, завдяки Інтернет-технологіям;

2) конкурентна боротьба сприяє запровадженню стратегії виробництва товарів-аналогів національними і регіональними фінансовими установами у відповідь на випуск новітніх фінансових послуг «глобальними фірмами»;

Рис. 1. Фактори розвитку взаємодії страхового та банківського бізнесу
***Джерело*: складено на основі [1–5] і власних досліджень**

3) консолідація фінансового ринку і лібералізація державного регулювання не тільки збільшили рівень конкуренції, але й призвели до підвищення ефективності функціонування фінансових установ, в тому числі за рахунок економії на операційних витратах (дійсно, ліквідація регулятивних обмежень дала змогу фінансовим установам створювати нові фінансові продукти і використовувати найбільш результативний і раціональний досвід інших ринків фінансового ринку; споживачі, у свою чергу, виграли не тільки від зменшення вартості традиційних є послуг, але й від підвищення їхньої якості, більш широкого асортименту і доступу до нових фінансових послуг);

4) відбулися зміни ринкової структури за рахунок перерозподілу ринкових сегментів між існуючими і новими його суб'єктами; ринкової поведінки, що означала переорієнтацію основної діяльності від максимізації продажу на цінову і продуктову конкуренцію; результативності діяльності фінансових установ, яка виявилась у нестабільності фінансових результатів через появу альтернативних каналів продажу фінансових послуг, підвищення конкуренції на банківському і страховому ринках, збільшення вартості впровадження новітніх автоматизованих систем оцінювання ризиків та дотримання нормативів платоспроможності;

5) збільшуються різноманітні канали дистрибуції, найкращим вибором для фінансової установи є стратегія розповсюдження фінансових послуг, що поєднує в собі всі дозволені (не заборонені чинним законодавством) альтернативні канали їхньої дистрибуції; основною метою цієї стратегії слід вважити створення інтегрованої системи дистрибуції, де клієнти можуть вільно обирати канал отримання фінансових послуг; в деяких випадках це може бути банк (наприклад, для розповсюдження стандартизованих страхових послуг), в інших – страховий брокер або ж споживач може прямо звернутись до тієї фінансової установи, яка йому до вподоби;

6) страхування життя починає розвиватись швидкими темпами, насамперед, через старіння населення і збільшення чисельності пенсіонерів. Отже, страхування життя стало однією з причин збільшення частки заощаджень в деяких країнах, що ще раз підкреслює його все зростаюче значення на фінансових ринках, а також пояснює успіх «вторгнення» страхових компаній у сфери діяльності, традиційно монополізовані банками;

7) страхові компанії поряд з основним видом діяльності, тобто наданням страхових послуг, зацікавились незначним сегментом консультаційних послуг з ризик-менеджменту, що передбачає надання консультаційних послуг для вибору кращого варіанта з усіх можливих при фіксації в договорі переліку ризиків для страхування майна; для захисту активів споживачів та управління загальним обсягом можливих витрат від настання ризиків не тільки в галузі страхування, але й в сфері будівництва, транспорту, технологій, навчання тощо.

Висновки

Таким чином, викладене дозволяє сформулювати наступні висновки:

- для розуміння фінансового механізму та специфіки формування сучасної банківсько-страхової інтеграції необхідно враховувати підґрунтя, історичні особливості та фактори впливу;
- систематизацію факторів розвитку взаємодії банківського та страхового бізнесу необхідно розглядати в контексті чотирьох блоків: мега-, макро-, мезо- та мікрорівень.

Література

1. Арутюнян Р.Р. Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній : автореферат дис. На здобуття аук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Р.Р. Арутюнян. – Одеса, 2007. – 22 с.

2. Багмет К.В. Ризик-менеджмент у системі банківського страхування / К.В. Багмет // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4(118). – С. 203–210.

3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / Ольга Олексіївна Гаманкова / Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

4. Єрмошенко А.М. Інтеграція страхового сектора з банківською сферою як фактор розвитку національної економіки : монографія / А.М. Єрмошенко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 449 с.

5. Клапків Ю.М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури : дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / Ю.М. Клапків / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с.

References

1. Arutyunyan R.R. Rozvitok integratsiynih protsesiv v diyalnosti bankiv ta strahovih kompaniy: avtoreferat dis. kand. ekon. nauk: 08.00.08 / R.R. Arutyunyan. – Odesa, 2007. – 22 s.

2. Bagmet K.V. Rizik-menedzhment u sistemi bankivskogo strahuvannya // Aktualni problemi ekonomiki.-2011.№4(118).-s.203-210

3. Gamankova O.O. Rinok strahovih poslug Ukrayini: teoriya, metodologiya, praktika / Olga Oleksiyivna Gamankova: monografiya / Derzhavniy vishchiy navchalniy zaklad "Kiyivskiy natsionalniy ekonomichniy un-t im. Vadima Getmana". – K. : KNEU, 2009. – 283 s.

4. Ermoshenko A.M. Integratsiya strahovogo sektora z bankivskoyu sferoyu yak faktor rozvitku natsionalnoyi ekonomiki : monografiya / A.M. Ermoshenko. – Sumi: DVNZ «UABS NBU», 2011. – 449 s.

5. Klapkiv Yu.M. Formuvannya konsolidovanoyi bankivsko-strahovoyi biznes-arhitekturi / Yu.M. Klapkiv: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.08 / Ternopilskiy natsionalniy ekonomichniy universitet. – Ternopil, 2011. –249 s.

Рецензія/Peer review : 22.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 658.012.2

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, А.С. ПЕТРИЧЕНКО
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НЬОМУ

У статті йдеться про сучасний стан страхування в Україні, його проблеми та перспективи, а також застосування інформаційних технологій в страховому бізнесі.

Ключові слова: страхування, страховий бізнес, страхова послуга, страхові виплати, страхова премія, інформаційні технології, аутсорсинг.

O.V. PROSKUROVYCH, A. S. PETRICHENKPO
Khmelnytskyi National University

MODERN REALITIES OF INSURANCE BUSINESS AND APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN IT

In this article we will talk about the current state of insurance in Ukraine, its problems and prospects, and also about the application of information technology in the insurance business. Entrepreneurial activity is accompanied by the purchase of insurance for loss reduction the last one. For today, the insurance market in Ukraine collects 83.2 percent of total sector assets non-bahk financial services. There are greatly reduced the number of insurance companies and the gross and net premiums on the first quarter of 2014. The main reason is the lack of legal framework insurance portfolio imbalance and low public confidence. To overcome these factors need to update the legal framework, to make conditions in the licensing of insurance, to settle the question of commission. There should be increased use of information technology, which greatly simplifies working with clients, conducting financial statements that cover all the basic elements of the process.

Keywords: insurance, business insurance, insurance service, insurance premiums, insurance premium, IT, outsourcing.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність в умовах ринкової економіки супроводжується різноманітними ризиками, що спричинило виникнення страхування як гаранта забезпечення фінансової стабільності господарюючих суб'єктів. Страхування виступає інформаційно-насиченою та залежною від інформації ланкою бізнесу. Саме тому виникає необхідність застосування інформаційних технологій для спрощення ведення звітності та управління страховим бізнесом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок до теорії страхування та дослідження страхового ринку внесли такі відомі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, К. Базилевич, В. Грущко, Ю. Журавльов, О. Заруба, М. Карташов, С. Осадець, О. Черняк, А. Александров та багато інших.

Питання використання інформаційних технологій у страхуванні в останні роки викликало значну увагу серед вітчизняних вчених. Зокрема, праці А. Берези, Ф. Бутинця, О. Дубій, В. Ситника, Л. Терещенко присвячені концептуальним теоретичним питанням створення і функціонування комп'ютерних інформаційних систем обліку суб'єктів господарювання. Також широко відомими є дослідження таких вчених, як В.І. Борисевича, П.Ф. Друкера, О.Є. Варшавського, Г.Я. Гольдштейна, Б.Я. Панасюка, М. Портера, Б. Санто, В. Гриценко, О. Мельничук та інших. Проте, застосування інформаційних технологій у страховій діяльності висвітлено в літературі не достатньо.

Основним спрямуванням статті є висвітлення основних аспектів сучасного стану страхування в Україні, визначення його проблемних аспектів та перспектив, характеристика значущості інформаційних технологій в страховому бізнесі.

Виклад основного матеріалу. Процес становлення незалежної демократичної України зумовив становлення та розвиток страхового ринку держави. На сьогоднішній день страховий ринок є одним із найбільш розвинених секторів ринку парабанківських фінансових послуг України, який накопичує майже 83,2% від загального обсягу активів цього сектору.

Страховий ринок являє собою сферу відносин, що формують попит і пропозицію страхових послуг та здійснюють їх купівлю-продаж. В свою чергу, страхові послуги виступають у ролі товару, який пропонується страховою компанією страхувальникові за страхову премію (певну плату) [1].

На сучасному етапі розвитку України ринок страхових послуг серед інших небанківських фінансових послуг залишається найбільш капіталізованим. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2014 р. становила 404, у тому числі СК "life" – 61 компанії, СК "non-life" – 343 компанії. За даними на 31.03.2013 р. загальна кількість страхових фірм становила 414 компанії, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 352 компанії. Тобто спостерігається тенденція до скорочення кількості страхових компаній та зменшення страхування у сфері економіки та матеріальних благ [6, с. 1].

На рисунку 1 зображена динаміка зміни кількості страхових компаній протягом 14 років. На графіку проглядається стабільне збільшення кількості страхових компаній у перші сім років, тобто до 2009 р. Надалі відбувається поступове зменшення чисельності страхових компаній, на що безпосередньо вплинула економічна криза, яка почалась у 2008 р. [2].

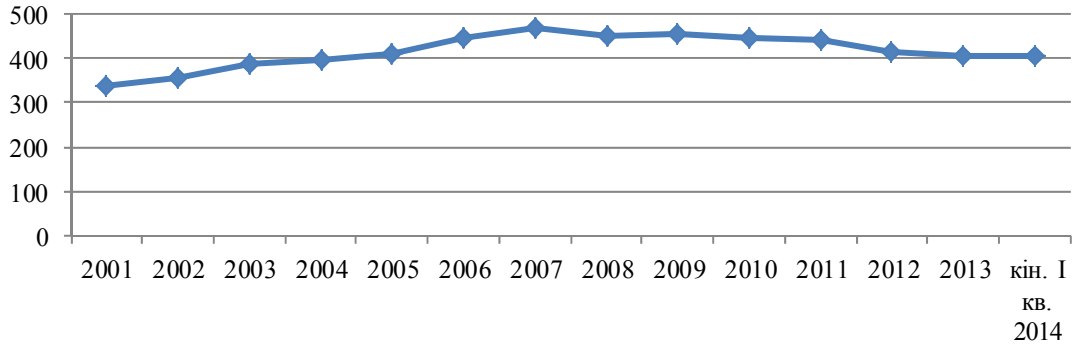


Рис. 1. Динаміка зміни кількості страхових компаній

За I кв. 2014 р. було укладено 9306,5 тисяч договорів страхування (крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті), кількість яких порівняно з I кв. 2013 р. скоротилась на 0,9% (9388,3 тис. договорів). Сума валових страхових премій склала 5267,1 млн грн, що на 35,6% менше, ніж за попередній період (8180,3 млн грн) (рис. 2). Валових страхових виплат було видано на суму в 1223,7 млн грн, що на 11,2% більше, ніж за I кв. 2013 р. (1100,4 млн грн). Так, обсяги валових страхових премій за I кв. 2014 р. зменшились порівняно з I кв. 2013 р. на 15,2%, чисті страхові премії зменшились на 35,6% [6, с.3].

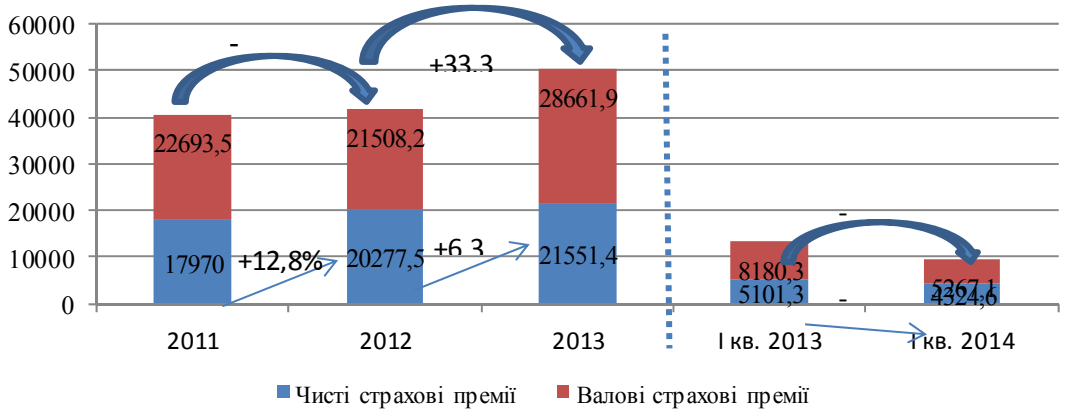


Рис. 2. Динаміка страхових премій за 2011 – 2013 рр., I кв. 2014 р. (млн грн) [6, с. 4]

Основними причинами уповільнення розвитку страхового ринку стали [3, с. 19]:

- недостатня концентрація ринку та низька рентабельність страхового бізнесу;
- відсутність зростання класичного сегменту ринку страхування;
- незбалансованість страхового портфелю та використання страхування для ухилення від податків;
- невідповідність структури активів та зобов'язань страховиків, недостатнє залучення останніх до участі у відшкодуванні значних збитків;
- недостатнє охоплення страховими послугами як наслідок недовіри до страховиків та низька культура страхування.

Для подолання вищезазначених факторів слід здійснити ряд наступних заходів [3, с. 20]:

- оновити існуючу законодавчу базу та визначити стратегічні орієнтири подальшого розвитку страхування;
- встановити вимоги до платоспроможності на основі оцінки ризиків та якості активів страховика;
- врегулювати питання комісійної винагороди за обов'язковими видами страхування;
- внести зміни в умовах ліцензування страховиків.

Для ефективного функціонування страхові компанії збирають, групують і узагальнюють інформацію з метою формування оптимальної стратегії своєї діяльності. На сьогоднішній день цей процес здійснюється завдяки використанню автоматизованих інформаційних технологій і системного підходу у страхуванні.

Інформаційні технології у страхуванні створюються для впровадження систем, які включають всі основні елементи технологічного процесу та гарантують повну безпеку на всіх етапах обробки інформації для вирішення задач страхової, фінансової, бухгалтерської та інших видів діяльності. Основними функціональними задачами, що застосовуються в умовах автоматизованої інформаційної системи страхування, є наступні [7]:

- процес підписання угоди: перевірка наявності попередніх договорів за кожним

страхувальником, випадком: страхових виплат, розрахунку коефіцієнтів для поправок до тарифної ставки та особливих умов, розрахунку комісійних агенту, занесення договору в базу даних для наступної обробки, видача необхідних документів;

- підписання додаткового договору: розрахунки за умовами або об'єктами страхування, що змінилися, з врахуванням основного договору, поповнення бази даних про нові договори чи внесення змін у вже підписані;
- підписання договору перестрахування: перевірка відповідної інформації, розрахунок комісійних;
- внесення страхової премії (чи її частини): перерахунок грошових коштів на рахунках, у разі наявності перестрахування – розрахунок з перестрахувальниками;
- закінчення договору страхування: переміщення інформації в бази для формування резервів та інших розрахунків;
- настання страхових подій: розрахунок відшкодувань, перевірка виплат, перерахунок за договором чи його зупинення, формування бази страхових подій;
- розрив договору страхування: розрахунки з страхувальником, оформлення грошових коштів, здійснення змін в базі договорів;
- визначення базових тарифних ставок за видами страхування: перегляд в базі даних всіх договорів за конкретним видом страхування, за страховими подіями, розрахунок з використанням статистичних таблиць;
- формування резервного фонду: аналіз поточного стану рахунків, відслідковування змін в кількості та сумах договорів за видами страхування, розрахунок за вимогою та поточного стану;
- аналіз страхового портфелю: визначення тенденцій страхового ринку, аналіз власної діяльності, прогнозування подальшого розвитку, аналіз варіантів можливих управлінських дій;
- ведення внутрішньої бухгалтерії: розрахунок зарплат співробітникам компанії, облік власності та інше.

Для обробки накопиченої інформації змінюється характер та якість управління, оскільки автоматизовані інформаційні технології потребують висококваліфікованих користувачів. Для цього страхові компанії наймають менеджерів, аналітична робота яких стає головною. Автоматизовані ІТ ефективні і рентабельні лише у випадку існування достатньо апробованої та відшліфованої схеми діловодства. Для цього слід розробити та затвердити з перспективою на довгострокове використання форми всіх первинних та звітних документів.

Для ефективного функціонування ІТ слід всі процедури страхової компанії сформувати у вигляді детально продуманих, відлагоджених та документально оформлених правил, інструкцій та положень. Крім того, необхідно щоб всі шляхи та умови руху документів (якщо документ фінансового характеру, то і рух грошей) були описані, а в кращому випадку – навіть схематично оформленні.

Використання в страховому бізнесі ІТ-технологій дозволяє зменшити трудовитрати працівників компанії; створити інтегровану базу даних про об'єкти страхування та прийнятті на страхування ризики; зменшити негативний вплив людського фактору у операціях обліку, формування страхової та бухгалтерської звітності; підвищити ефективність процесу управління страховою компанією тощо.

Комплексні страхові продукти надають повний перелік страхових послуг з захисту об'єктів, що використовуються при здійсненні тої чи іншої операції для максимізації задоволення інтересу клієнта в страхуванні. Також ці продукти застосовуються при страхування виробничої та комерційної діяльності підприємств та організацій.

Слід також звертати увагу на канали, способи та інструменти продажу (надання) страхових послуг, подальшу взаємодію з клієнтом та врегулювання страхових випадків. Існує низка технологій продажу (надання) страхових послуг, найпоширенішими з яких є:

- індивідуальний продаж, що здійснюється завдяки рекламі у засобах масової інформації, зовнішній та поліграфічній рекламі;
- налагодження мережі системних агентів, якими виступають торгівельні або фінансові установи;
- страхування різноманітних фінансових (банківських) послуг;
- торгівля за допомогою мережі Інтернет. Серед вітчизняних страхових компаній досить поширеними є такі два види продажу: «бізнес для споживача», в основі якого лежить прямий продаж послуг користувачеві; «бізнес для бізнесу», що спрямований на проведення різноманітних трансакцій між компаніями за допомогою мережі.

В сучасних умовах слід значну увагу приділити технологіям аутсорсингу в страховій діяльності, які набули великого поширення у розвинутих країнах світу. Технології аутсорсингу допомагають зменшити операційні витрати завдяки залученню спеціалізованих компаній, що здійснюють аутсорсинг ІТ, включаючи управління мережами і кол-центрами.

В Україні страховиками переважно використовуються ІТ та програмні продукти російської корпорації «Галактика» та української компанії «Українські страхові інформаційні системи», основним продуктом якої є інформаційна система «Insurance Company», котра реалізована на сучасних технологіях в архітектурі «клієнт-сервіс», охоплює всі сучасні аспекти обліку страхової інформації. Система інтегрується з бухгалтерським програмним забезпеченням «1С» та «Парус», засобами «MS Excel», «MS Word»,

графічними засобами, «OLAP» та іншими. Також використовуються нові інформаційні системи в іпотечному страхуванні, такі як «M.Tutor» (Росія, «Захищені інформсистеми»), які призначені для автоматизації первинного відбору позичальників за правилами клієнтських запитів. У програмному продукті «RS-Loans V.6» (США, «R-Style Softlab») передбачено модуль підтримки іпотечного кредитування, але ця програма працює тільки в комплексі з програмою «АБС RS-Bank». Сучасний програмний комплекс «TOPS BI» (Росія) призначений для автоматизації діяльності іпотечних інвесторів і складається з двох підсистем: підсистеми створеної на основі «Microsoft Business Solutions® Axapta®» та підсистеми яка здійснює функції автоматизації роботи філій, сервісних агентів і первинних кредиторів [7].

Щодо застосуванні ІТ у сфері банківсько-страхових послуг, то найяскравішим прикладом є страхова компанія «Укрсоцстрах». Десятирічний досвід при дворічній співпраці з АКБ «Укрсоцбанк» дав змогу розробити, впровадити та ефективно використовувати інформаційні технології реалізації банківсько-страхових послуг через мережу філій та відділень банку та ІТ управління страховою компанією.

Банківсько-страхові послуги СК «Укрсоцстрах» надає в бек-офісах та у фронт-офісах філій та відділень банку, складовими частинами ІТ яких є наступні [4]:

- організаційно-нормативна документація, де зазначені основні положення взаємодії банку та СК;
- страхові продукти та програмне забезпечення АРМ «Страхування»;
- технологія взаємодії СК з філіями та відділеннями банку.

Програмне забезпечення АРМ «Страхування» включає програмні засоби, що використовуються у філіях та відділеннях банку та офісах страхової компанії. В даний час АРМ «Страхування» використовується на робочих місцях працівників банку в 110 філіях і відділеннях АКБ «Укрсоцбанк», а також у центральному офісі страхової компанії в м. Києві, що дозволило СК «Укрсоцстрах» протягом місяця укласти в середньому 250 договорів страхування та оформити страхування 1500 кредитів [4]. В АРМ «Страхування» використовуються засоби BuilderC++. Бази даних підтримуються засобами Interbase Firebird, яка не потребує додаткових витрат на ліцензування системного ПЗ.

У бек-офісах використовується комплексна система управління фінансово-господарською діяльністю СК, що називається «Галактика-страхування» (галузеве рішення ІТ «Галактика»). ІТ дозволяє вирішувати задачі прогнозування, планування, обліку і контролю, фінансово-господарської діяльності страхової компанії, у тому числі оперативного, управлінського, бухгалтерського, страхового обліку, формування усіх видів звітності, а також детального бюджетування діяльності страхової компанії в цілому та її структурних підрозділів.

Для забезпечення конкурентоспроможності в умовах прогресивного ринку, поряд з новими застосуваннями вже існуючих технологій і рішень страховикам необхідно використовувати всі переваги новітніх технологій. В таблиці 1 запропоновано як варто змінити ці технології в найближче десятиліття.

Отже, страховим компаніям необхідно підвищити рівень сервісу, створювати сприятливі умови для того, щоб утримувати своїх клієнтів. Застосування SOA дозволить максимально автоматизувати процеси та управління даними, дозволяючи легко користуватись можливостями інформаційних систем. Вище запропоновані напрямки удосконалення інформації нададуть користувачеві можливість швидкої доступності до необхідної інформації. Використання кращих аутсорсингових ресурсів дозволить максимально мінімізувати операційні витрати та покращити як внутрішню, так і зовнішню роботу страхової компанії.

Таблиця 1

Стратегічне бачення розвитку ІТ у страхуванні [4]

	XX ст.	XXI ст.
Обслуговування споживачів	принципи: забезпечення каналу, орієнтація на ціну, аквізиція	принципи: аналітика, орієнтація на ціну і рівень сервісу, утримання
Бізнес процеси	переважно неавтоматизовані, документообіг/електронні документи	в основному автоматизовані, системи управління бізнес-процесами/повна автоматизація
Архітектура	контакти всередині мережі, застарілі функціональні системи бек-офісу, централізований обчислювальний процес	SOA, функціональність базується на запиті(управління портфелем, андерайтинг),розподілений обчислювальний процес
Інформація	згуртована, прив'язана до продукту, структурована і неструктурована, зовнішній контроль витоків при врегулюванні збитків	інтегрована, прив'язана до споживача, автоматична динамічна систематика, вбудовані програми ідентифікації витоку при врегулюванні збитків
Канали	ручна взаємодія, роз'єднані операції, обмежена взаємодія з партнерами	портальне обслуговування, спільне використання бек-офіса, партнерська мережа
Зв'язок	офісні АТС, телефон/факс, індивідуальні «ручні» трансакції	протокол VoIP, безпровідні мережі, «польові» агенти, врегулювання збитку за місцем виникнення, електронні трансакції
Аутсорсинг	домінує використання внутрішніх ресурсів, довгострокові контракти на аутсорсинг	стратегія – використання кращих ресурсів, централізовані закупівлі послуг, стандартизація

Висновки. На сьогодні страховий ринок України зазнає значного скорочення внаслідок низької рентабельності, недовіри з боку населення, незбалансованості страхового портфелю, недостатнього охоплення страховими послугами усіх сфер життя, використання страхування як шляху уникнення від оподаткування. Якщо не вирішувати ці проблеми, страховий ринок України може занепасти, що призведе до збільшення відпливу коштів закордон. Для запобігання та вирішення зазначених проблем слід здійснити

наступні заходи: оновлення законодавчої бази страхування, підвищення довіри населення шляхом гармонізації страхового нагляду з міжнародними стандартами і орієнтування на захист прав споживачів, встановлення вимог до платоспроможності на основі оцінки ризиків та якості активів страховика, внести зміни в умови ліцензування страховиків, системно інформувати населення про стан і перспективи страхового бізнесу, покращити якість надання страхових послуг, створення системи гарантування страхових виплат за обов'язковими видами страхування.

Підвищити ефективність функціонування страхового бізнесу можливо завдяки ефективному використанню інформаційних технологій. В Україні використовуються наступні ІТ та програмні продукти: «Галактика», «Українські страхові інформаційні системи», «1С», «Парус», засоби «MS Excel», «MS Word», графічні засоби, «OLAP», «RS-Loans V.6» в комплексі з програмою «АБС RS-Bank», «TOPS BI». Найбільшого значення сьогодні набуває розвиток збуту страхових продуктів при наданні фінансових (банківських) послуг, зокрема при кредитуванні. Страховим компаніям слід регламентувати функціонування ІТ та схематично оформити всі шляхи та умови руху документації. Використання ІТ дозволить зменшити трудовитрати працівників компанії; створити інтегровану базу даних про об'єкти страхування та прийнятті на страхування ризики; зменшити негативний вплив людського фактору при операціях обліку, формуванні страхової та бухгалтерської звітності; підвищити ефективність процесу керування страховою компанією тощо. Застосування ІТ у страховому бізнесі потребує стратегічної реорганізації, що дозволить вітчизняним страховим компаніям підвищити якість надання послуг, ефективність свого функціонування та конкурентоспроможність як на вітчизняному, так і на зарубіжному рівні.

Література

1. Загородній А. Г. Страхування: термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – [2-е вид., доп.]. – Л. : Видавництво «Бескид Біт», 2002. – 104 с.

2. Каламбет С.В. Сучасний стан страхового ринку України та проблеми його розвитку / С.В. Каламбет, О.С. Гальченко, К.М. Каламбет // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 10–14.

3. Берлін В. Тенденції розвитку та держави регулювання страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/Грудневі%20читання_КНУ%20Шевченка%20 Берлін_12.12.2013.pdf

4. Йолкіна-Старк Л. Сучасні інформаційні технології у страховому бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/007.htm

5. Комплексне використання ІТ-технологій при реалізації банківсько-страхових продуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/public/03/03/21/355

6. Підсумки діяльності страхових компаній за І квартал 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_Ikv_2014.pdf

7. Розвиток інформаційних технологій на страховому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-works.com.ua/work/4844_Rozvitok_informaciinih_tehnologii_na_strahovomy_rinky_Ykraini.html

References

1. Zahorodniy A.G. Insurance: terminology, Lviv Publisher "Beskid Beat", 2002, 104 p.

2. Kalambet S.V. The current state of the insurance market of Ukraine and problems of development, Sci: Finance, banks, investment, 2012, Part 3, pp. 10 - 14.

3. Berlin V. Trends and state regulation of the insurance market of Ukraine. - [Electronic resource] Access: http: nfp.gov.ua/files/Грудневі%20читання_КНУ%20Шевченка%20Берлін_12.12.2013.pdf

4. Elkina-Stark L. Modern information technology in the insurance business. - [Electronic resource] Access: http: www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/007.htm

5. Combination of IT technologies in the implementation of banking and insurance products. - [Electronic resource] Access: http:forinsurer.com/public/03/03/21/355

6. Summary of insurance companies for the first quarter 2014. - [Electronic resource] Access: http:nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_Ikv_2014.pdf

7. The development of information technology in the insurance market of Ukraine. - [Electronic resource] Access: http:e-works.com.ua/work/4844_Rozvitok_informaciinih_tehnologii_na_strahovomy_rinky_Ykra

Рецензія/Peer review : 14.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА (ФІСКАЛЬНА) ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЇХ РЕГІОНІВ

УДК 336.22

С.В. БЕЗВУХ
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ З РІЗНИХ ДЖЕРЕЛ: ОЦІНКА ТА ПРОПОЗИЦІЇ З ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті проведено оцінку формування податкових надходжень до Зведеного бюджету України. Визначено нагальне питання для української економіки в реформуванні податкової системи, в тому числі за рахунок скорочення кількості податків та зборів. Надано пропозиції щодо зменшення кількості податків та зборів для побудови простої, зрозумілої та достатньо бюджетонаповнювальної системи оподаткування.

Ключові слова: зведений бюджет, податкові надходження, загальнодержавні та місцеві податки і збори, індекс концентрації Герфіндаля, індекс дисперсії.

S.V. BEZVUH
Khmelnytsky National University

FORMATION TAX REVENUES OF THE ERECTED BUDGET OF UKRAINE FROM DIFFERENT SOURCES: ESTIMATION AND SUGGESTIONS ON PERFECTION

Abstract - The aim of the research - to assess the formation of tax revenues to the erected budget of Ukraine. Identify the critical issue for the Ukrainian economy in reformation of the tax system and make proposals for its solution.

The important factor of influence on lightness of realization of entrepreneurial activity in a country is taxation, namely amount of taxes and tax payments. For this indicator in the ranking of the World Bank "Doing Business" Ukraine is one of the lowest among the countries of neighbours and countries of the CIS. The estimation of complication of the tax system from the point of view of forming of income from different sources using the Hervindalya concentration index, index of dispersion and structural analysis confirmed the presence of a large number of taxes and fees, with minor amounts of revenues, which complicates business and eliminates the regulatory and catalytic function of the tax system.

Thus, the tax system of Ukraine requires reformation, including revision of amount of taxes and tax payments. Reducing the number of taxes and fees should be guided by the following: introduction of the system of one tax on every tax base; compensation tax revenue by reducing shadow economy, but not by the increase of rates on existing taxes and fees.

Keywords: erected budget, tax revenues, state and local taxes and fees, Hervindalya concentration index, index of dispersion.

Постановка проблеми. Важливою складовою економічного розвитку країни є її податкова система, ефективність функціонування якої залежить від вмілого поєднання її фіскальної та стимулюючої функцій. Від діючих механізмів справляння податків залежать забезпеченість країни фінансовими ресурсами та розвиток суб'єктів господарювання. Значна фіскальна спрямованість системи оподаткування, яка на сьогодні побудована в Україні, не дозволяє державі забезпечити виконання свого головного завдання – створення добробуту для її громадян. Тому, в сьогоднішніх реаліях української економіки важливим аспектом є докорінне реформування податкової системи. Одним із напрямків таких змін є впровадження оптимальної кількість податків та податкових платежів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом значна кількість науковців все більше уваги приділяють питанням визначення ефективності податкової системи за різними індикаторами. Серед них варто відзначити праці В.А. Валігура, В.В. Вітлінський, А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, П.В. Мельник А. Скрипник, А.М. Соколовська, І.М. Таранов та ін. Дослідження питання щодо кількості податків та податкових платежів в державі не розкрито в повній мірі, що вимагає його подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка формування податкових надходжень до Зведеного бюджету України із різних джерел та розробка пропозицій щодо їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Метою існування будь-якої держави є забезпечення (створення) добробуту її громадян. Одним із важливих завдань в процесі досягнення вище поставленої мети є створення економічно високо розвинутої країни. Рівень розвитку економіки та подальший її потенціал залежить від умов ведення підприємницької діяльності, які створені в середині країни. Одним із орієнтирів ефективних умов та правил для проведення бізнесу є щорічне дослідження Групи Всесвітнього банку «Ведення бізнесу». Дане дослідження засвідчує не лише стан розвитку країни, але й її інвестиційну привабливість.

За 2009–2014 роки трійка найбільш привабливих економік, в яких створені найкращі умови для ведення бізнесу, не змінюється. До цих країн відносяться: Сінгапур, Гонконг і Нова Зеландія (таблиця 1) [1].

Умови ведення підприємницької діяльності в Україні у 2009–2014 роках за даним рейтингом є найгіршими серед її країн-сусідів та країн СНД.

Найкращі умови ведення бізнесу серед країн СНД та морських сусідів України створені в Грузії.

Дослідження легкості ведення бізнесу Групою Всесвітнього банку проводиться за 10 групами показників: реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, приєднання до електромереж,

реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності.

Таблиця 1

Загальний рейтинг країн за дослідженням Групи Всесвітнього банку «Ведення бізнесу» у 2009–2014 роках

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Перша трійка на 2014 рік						
Сінгапур	1	1	1	1	1	1
Гонконг, Китай	3	3	2	2	2	2
Нова Зеландія	2	2	3	3	3	3
Сухопутні та морські країни-сусіди України						
Грузія	16	11	17	16	9	8
Польща	72	72	59	62	48	45
Словаччина	35	42	43	48	43	49
Угорщина	41	47	46	51	52	54
Болгарія	42	44	57	59	57	58
Білорусь	82	58	91	69	64	63
Туреччина	63	73	73	71	72	69
Румунія	45	55	65	72	73	73
Молдова	108	94	99	81	86	78
Росія	118	120	124	120	111	92
Україна	146	142	149	152	140	112
Країни СНД						
Вірменія	50	43	61	55	40	37
Казахстан	64	63	58	47	53	50
Киргизія	80	41	67	70	70	68
Азербайджан	38	38	69	66	71	70
Таджикистан	164	152	152	147	141	143
Узбекистан	145	150	164	166	156	146

Наше дослідження обмежимо групою «Оподаткування» (вона включає 3 показники: загальна кількість податкових платежів в рік; час витрачений на підготовку, подачу звітності і сплату податку (в годинах на рік); загальна податкова ставка, яка показує розмір податків і обов'язкових відрахувань, які повинно сплачувати підприємство (частка від прибутку), а саме показником «Загальна кількість податкових платежів».

Оскільки кількість податків та податкових платежів є одним із показників групи «Оподаткування», то він, зрозуміло, має частковий вплив на рейтинг країн за даною групою. Так, впровадження в країнах до 10 податків та податкових платежів частково дозволяє їм розміститись серед перших 50 (більше 50 % країн, в яких кількість податків і податкових платежів не більше 10, зайняли місце вище 50 в рейтингу; серед перших 50 країн в рейтингу 50 % мають не більше 10 податків і податкових платежів). Невелика кількість податків спрощує умови ведення підприємницької діяльності в країні та робить її більш привабливою для іноземних інвесторів [1].

Країни, в яких використовується 20 і більше податків та податкових платежів є менш привабливі для ведення бізнесу як для внутрішніх, так і для іноземних підприємців. Такі країни в більшій мірі відносять в рейтингу за «Оподаткуванням» нижче 100 місця (більше 60 % країн, в яких кількість податків і податкових платежів більше 20, зайняли місце нижче 100 в рейтингу; серед країн нижче 100 місця в рейтингу 80 % мають більше 20 податків і податкових платежів) [1].

Україна в рейтингу Всесвітнього банку серед країн сусідів та країн СНД займає одне із найнижчих місць поряд із Узбекистаном і Таджикистаном. Всі країни сусіди (Словаччина, Румунія) та країни СНД (Узбекистан, Киргизія, Таджикистан), які запровадили в себе 20 і більше податків і податкових платежів, розмістились в рейтингу нижче 100 місця (винятком є Молдова, яка зайняла 95 місце) (таблиця 2) [1].

Найкращі місця в рейтингу за групою показників «Оподаткування» зайняли Грузія (29) та Росія (56) із 5 та 7 податками і податковими платежами відповідно.

В Україні серед країн сусідів та країн СНД була найбільша кількість податків і податкових платежів: 147 у 2009-2010 роках та 135 у 2011-2012 роках. З реформуванням податкового законодавства з 2013 року кількість податків та податкових платежів було скорочено до 28.

У 2013-2014 роках в Україні, згідно Податкового Кодексу, застосовуються 17 загальнодержавних та 5 місцевих податків та зборів (таблиця 3).

Таблиця 2

Рейтинг країн за дослідженням Групи Всесвітнього банку «Ведення бізнесу» за оподаткуванням у 2009-2014 роках

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Перша трійка на 2014 рік, (рейтинг за групою показників «Оподаткування» / кількість податків та податкових платежів)						
Гонконг, Китай	- / 4	- / 4	- / 3	- / 3	4 / 3	4 / 3
Сінгапур	- / 5	- / 5	- / 5	- / 5	5 / 5	5 / 5
Нова Зеландія	- / 8	- / 8	- / 8	- / 8	21 / 8	23 / 8
Сухопутні та морські країни-сусіди України, (рейтинг / кількість податків)						
Грузія	- / 30	- / 30	- / 30	- / 5	32 / 5	29 / 5
Росія	- / 8	- / 8	- / 8	- / 7	63 / 7	56 / 7
Білорусь	- / 112	- / 107	- / 82	- / 18	135 / 10	133 / 10
Туреччина	- / 11	- / 11	- / 11	- / 11	74 / 11	71 / 11
Угорщина	- / 14	- / 14	- / 14	- / 13	118 / 12	124 / 12
Болгарія	- / 15	- / 15	- / 15	- / 15	84 / 13	81 / 13
Польща	- / 40	- / 40	- / 29	- / 29	104 / 18	113 / 18
Словаччина	- / 31	- / 31	- / 31	- / 31	100 / 20	102 / 20
Україна	- / 147	- / 147	- / 135	- / 135	168 / 28	164 / 28
Молдова	- / 52	- / 48	- / 48	- / 48	116 / 48	95 / 31
Румунія	- / 113	- / 113	- / 113	- / 113	139 / 41	134 / 39
Країни СНД, (рейтинг / кількість податків)						
Казахстан	- / 8	- / 8	- / 7	- / 7	18 / 7	18 / 7
Вірменія	- / 50	- / 50	- / 50	- / 34	112 / 13	103 / 10
Азербайджан	- / 22	- / 22	- / 18	- / 18	79 / 18	77 / 18
Узбекистан	- / 41	- / 41	- / 41	- / 41	165 / 41	168 / 41
Киргизія	- / 75	- / 75	- / 47	- / 51	123 / 51	127 / 51
Таджикистан	- / 69	- / 69	- / 69	- / 69	179 / 69	178 / 69

Таблиця 3

Загальнодержавні та місцеві податки і збори в Україні за Податковим Кодексом, що застосовуються у 2014 році

	Назва податку та збору
Загальнодержавні податки та збори	1. Податок на прибуток підприємств
	2. Податок на доходи фізичних осіб
	3. Податок на додану вартість
	4. Акцизний податок
	5. Збір за першу реєстрацію транспортного засобу
	6. Екологічний податок
	7. Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України
	8. Плата за користування надрами
	9. Плата за землю
	10. Збір за користування радіочастотним ресурсом України
	11. Збір за спеціальне використання води
	12. Збір за спеціальне використання лісових ресурсів
	13. Фіксований сільськогосподарський податок
	14. Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства
	15. Мито
	16. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками
	17. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності
Місцеві податки та збори	1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки
	2. Єдиний податок
	3. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності
	4. Збір за місця для паркування транспортних засобів
	5. Туристичний збір

Крім загальнодержавних та місцевих податків і зборів в Україні є ще платежі по загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню:

- пенсійне страхування;
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням;
- медичне страхування;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- страхування на випадок безробіття.

Також, існує загальнообов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Наявність значної кількості податків не є свідченням ефективності податкової системи країни. За матеріалами Всесвітнього банку – це лише ускладнює систему оподаткування та робить її малоефективною, що відображається на економічному стані країни (спад економіки і перехід її частини в «тінь»). Велика частина податків є зайвою або їх частка є незначною, а це лише ускладнює та створює зайві витрати, які не завжди можуть покриватися, при їх адмініструванні як з боку державних органів, так і з боку окремого платника.

Складність податкової системи з точки зору формування надходжень із різних джерел визначають за допомогою індексу концентрації Гервіндаля (рис. 1) та індексу дисперсії (таблиця 4) [2].

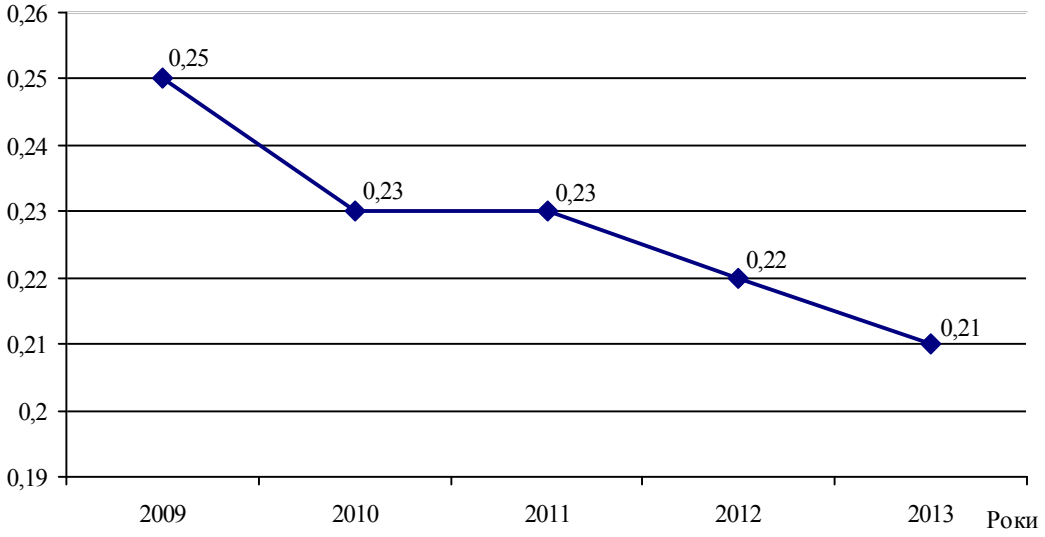


Рис. 1. Динаміка індексу концентрації Гервіндаля (для оцінки формування податкових надходжень із різних джерел) по Україні за 2009–2013 роки

Протягом 2011-2013 років в Україні, згідно Податкового Кодексу, запроваджено 22 податки та збори (17 загальнодержавних і 5 місцевих). Для такої кількості податків та зборів оптимальне, і в той же час мінімальне, значення індексу Гервіндаля становитиме 0,046, що значно нижче розрахованих його показників по Україні за 2011–2013 роки (рис. 1) [3]. Середнє значення індексу Гервіндаля за даний період в розмірі 0,22 в 4,78 рази перевищує оптимальне його значення для цього ж періоду. Це свідчить про наявність значної кількості податків та зборів з незначними обсягами надходжень.

Велика різниця між індексом дисперсії та середнім значенням податкових надходжень до зведеного бюджету України підтверджує висновки за індексом Гервіндаля про те, що у податковій системі України є податки та збори, які не мають фіскального значення, тобто не забезпечують великого обсягу надходжень, і лише створюють незручності для платників податків (таблиця 4) [3].

Таблиця 4

Динаміка індексу дисперсії розрахованого за податковими надходженнями до зведеного бюджету України у 2009-2013 роках

	2011	2012	2013
Індекс дисперсії	5 801,3	6 576,1	5 495,4
Середня величина податкових надходжень	15,2	16,4	16,1
Відхилення	в 382 рази	в 401 раз	в 341 раз

Висновки за аналізом індексів Гервіндаля та дисперсії підтверджує аналіз структури податкових надходжень до зведеного бюджету України за 2009-2013 роки (таблиця 5) [3]. Більше 80,0 % податкових надходжень припадають на 4 податки: податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, акцизний податок.

Таблиця 5

Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2009-2013 роках

	2009		2010		2011		2012		2013	
	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %	Сума, млрд грн.	Питома вага, %
Податкові надходження, з них:	208,1	100,0	234,5	100,0	334,7	100,0	360,6	100,0	354,0	100,0
Податок на додану вартість	84,6	40,7	86,3	36,8	130,1	38,9	138,8	38,5	128,3	36,2
Податок на доходи фізичних осіб	44,5	21,4	51,0	21,8	60,2	18,0	68,1	18,9	72,2	20,4
Податок на прибуток підприємств	33,1	15,9	40,4	17,2	55,1	16,5	55,8	15,5	55,0	15,5
Акцизний податок	21,6	10,4	28,3	12,1	33,9	10,1	38,4	10,7	36,7	10,4
Плата за користування надрами	1,3	0,6	1,5	0,6	2,7	0,8	3,3	0,9	14,2	4,0
Ввізне мито	6,3	3,0	8,6	3,6	10,5	3,1	13,0	3,6	13,3	3,7
Плата за землю	8,4	4,0	9,5	4,1	10,7	3,2	12,6	3,5	12,8	3,6
Рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	-	0,0	-	0,0	21,2	6,3	17,7	4,9	5,7	1,6
Інші податки	8,3	4,0	8,9	3,8	10,4	3,1	13,0	3,6	15,9	4,5

На інші 18 податків та зборів протягом 2009-2013 років припадає до 17,0 % всіх податкових надходжень, з них на місцеві податки і збори – до 2,0 % (у 2009 році – 0,4 %,у 2010 – 0,3 %, у 2011 – 5,5 %, у 2012 – 1,5 %, у 2013 – 2,1 %). Таким чином, 13 загальнодержавних податків та зборів формують лише до 15,0 % податкових надходжень Зведеного бюджету України, а на 5 місцевих податків і зборів не більше 2,0 %. Це свідчить про:

- відсутність фіскального значення більше половини податків та зборів;
- відсутність регулюючого та стимулюючого характеру податкової системи;
- ускладненість ведення бізнесу значною кількістю неістотних податків та зборів;
- значну централізацію бюджету.

На сьогодні нагальним питання для української економіки є реформування податкової системи країни, в тому числі за рахунок скорочення кількості податків та зборів. Такі кроки запропоновані в Концепції реформування податкової системи України, яка розробляється урядом. В ній пропонується за приклад взяти провідні країни, в яких кількість податків не перевищує 10: Німеччина (9 податків), Китай (7 податків), Іспанія (8 податків), Нідерланди (9 податків), Норвегія (4 податки), Португалія (8 податків), Росія (7 податків), Франція (7 податків), Швеція (4 податки). На основі цього Концепцією наголошено на необхідності скасування численних спеціальних податків і зборів, які сумарно генерують 2% доходів державного бюджету, але вимагають окремого адміністрування:

- збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності;
- збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- екологічний податок;
- туристичний збір;
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів.

Загалом урядом України заплановано перехід від 22 податків та зборів до 9.

Таке скорочення має ряд позитивних моментів:

- полегшиться ведення підприємницької діяльності;
- спростяться системи адміністрування податків і зборів для податкових органів;
- зменшаться витрати на адміністрування податками і зборами зі сторони як податкових органів, так і їх платників;

- створяться частково привабливі умови для іноземного капіталу.

Проте, пропозиції по скороченню несуть і негативні тенденції:

- зменшаться надходження до бюджету країни, оскільки податкові надходження становлять біля 80 % дохідної частини зведеного бюджету України (таблиця 6) [3];
- підвищаться ставки за деякими діючими податками з метою компенсації втрачених податкових надходжень. Але це також збільшить податкове навантаження на діючу базу оподаткування (відкриту, не тіньову економіку);
- скорочення кількості податків і зборів відбудеться не лише шляхом їх відміни, але й частковим їх укрупнення, тобто об'єднанням деяких податків і зборів. Це лише зменшить полегшення ведення бізнесу.

Таблиця 6

Динаміка доходів та податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2009-2013 роках

	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи зведеного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн.	273,0	314,5	398,6	445,5	442,8
Темп росту доходів зведеного бюджету, у % до попереднього року	-	115,2	126,7	111,8	99,4
Податкові надходження до зведеного бюджету, млрд грн.	208,1	234,5	334,7	360,6	354,0
Темп росту податкових надходжень до зведеного бюджету, у % до попереднього року	-	112,7	142,7	107,7	98,2
Питома вага податкових надходжень у доходах зведеного бюджету, %	76,2	74,5	84,0	80,9	79,9

Висновки. Податкова система України побудована в основній мірі за фіскальними принципами. В ній відсутні засади регулюючого та стимулюючого характеру, які створюють сприятливі умови для зростання економічної активності суб'єктів господарювання та економіки в цілому. Це зумовлює потребу в її реформуванні, що б дозволило поєднати фіскальну та стимулюючу її функції. Зміни в сфері оподаткування мають проводитись докорінні, в тому числі і перегляд кількості податків та податкових платежів. Основними орієнтирами в зміні системи оподаткування мають бути її простота, зрозумілість та достатня бюджетонаповнюваність. Скорочення кількості податків та зборів, як один із способів спрощення податкової системи, має відбуватись лише в комплексі із іншими змінами в системі оподаткування. При зменшені кількості податків та зборів слід керуватись наступним: введення системи одного податку на кожну податкову базу; компенсація податкових надходжень до бюджету шляхом детінізації економіки, а не підвищенням ставок за діючими податками і зборами. Викладені пропозиції по скороченню кількості податків та податкових платежів зумовлюють необхідність здійснення подальших наукових досліджень закордонного досвіду побудови системи оподаткування, оптимальної кількості податків для вітчизняної економіки, рівня тінізації економіки та механізмів її детінізації.

Література

1. Имитатор реформ за 2014 год // Официальный сайт проекта «Ведение бизнеса» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://russian.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Simulators/DoingBusiness/DB14-Simulator-Russian.xls.

2. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / [А. І. Крисоватий, В. А. Валігура]. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.

3. Звіт про виконання Зведеного, державного та місцевих бюджетів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666.

References

1. Imitator reform za 2014 god – Oficialnyj sajt proekta "Vedenie biznesa". (September 5, 2014) http://russian.doingbusiness.org/~/media/ GIAWB/Doing%20Business/Documents/Simulators/DoingBusiness/DB14-Simulator-Russian.xls.

2. Krysovatyi A. I., Valigura V. A. Dominanty garmonizatsii opodatkuvannia: natsionalni ta miznarodni vektory: monografiia. Ternopil, Pidruchnyky i posibnyky, 2010, 248 p.

3. Zvit pro vykonannia Zvedenogo, Derzhavnogo ta mistsevykh biudzhetiv Ukrainy. (September 5, 2014) http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666.

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 338.435:330.567.28

І.М. ДЕМЧАК
НДІ «Украгропромпродуктивність»

ВПЛИВ ДОХОДІВ ВІД ВЕДЕННЯ ОСГ НА ФОРМУВАННЯ СІМЕЙНОГО БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Досліджено роль прибутку від проведення ОСГ у формуванні сімейного бюджету в умовах економічної кризи. Особливу увагу приділено розгляду мотивів, стимулюючих розвиток особистих селянських господарств. Проведено порівняння доцільності ведення особистого селянського господарства та особистого присадного господарства у сільській чи приміській місцевості.

Ключові слова: дохід, бюджет, особисте селянське господарство/

I.M. DEMCHAK
RI "Ukrahropromproduktyvnist"

EFFECT OF INCOME FROM PRIVATE PEASANT HOUSEHOLD ON FORMATION OF FAMILY BUDGET IN THE ECONOMIC CRISIS

Abstract - The role of profits is examined from the conduct of OSG in forming of family finances in the conditions of economic crisis. The special attention is spared consideration of motivations which stimulate development of the personal peasant economies. Households have become in modern Ukraine a survival factor and a source of increasing revenue and brake development. The inclusion of adaptive mechanisms and a commitment to sustainability does not lead to development. But differences in some families, villages, districts are very large and not random. Each area has a certain feature, and households are one of the most prominent exponent of its potential.

Keywords: income, budget, private peasant household.

Актуальність теми. Серед соціально-економічних проблем розвитку особистого селянського господарства особливе місце належить проблемі його прибутковості, що тісно пов'язано зі способами реалізації виробленої в ньому продукції. Суть цієї особливості полягає в тому, що сама прибутковість, а по-іншому, економічна доцільність ведення господарства, є головною умовою існування ОСГ. Вона визначала і буде ще довго визначати не тільки його існування, а й структуру, розміри, способи реалізації продукції, загальний психологічний настрій та відношення до нього.

Сучасна політика відносно ОСГ враховує багато чинників, якими зумовлено його існування, позитивні й негативні сторони, що є супутниками цього явища. Та все ж стверджувати, що проблема впливу доходів від ОСГ на економічну, соціальну активність сільського трудівника у сфері суспільного виробництва вивчена і враховується при розробці тих чи інших законодавчих актів, було б передчасним. Аналогічна ситуація складається щодо ролі, яку відіграють доходи від ОСГ, у підвищенні життєвого рівня сільської сім'ї.

Тільки вивчивши механізм формування доходів, мотиви і способи їх отримання, визначивши ступінь впливу таких на життєдіяльність особи, можна отримати певне підґрунтя для розробки найбільш ефективних заходів щодо регулювання розвитку особистого господарства.

Огляд публікацій. Дослідженню економічних аспектів розвитку підсобних господарств сільського населення приділялася достатньо велика увага в працях Ю.С. Баландіна, І.Ф. Баланюка, Л.М. Гутко, В.С. Дієсперова, М.В. Додонової, Ф.В. Зінов'єва, З.І. Калугіної, П.М. Макаренко, Н.П. Макарова, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, Л.І. Михайлової, Л.В. Никифорова, Д.К. Прейгера, П.Т. Саблука, М.І. Туган-Барановського, О.В. Чаянова, Л.О. Шепотько, Г.І. Шмельова, О.М. Шпичака. Але їхні дослідження були спрямовані на дослідження особистих селянських господарств, як суб'єкта "офіційних" економічних відносин.

Основна мета статті – розкрити роль у особистих селянських господарств як у формуванні сімейного бюджету сільських домогосподарств.

Результати дослідження. Основне економічне значення особистих селянських господарств у перехідний період до ринкової економіки полягало в їхній стабілізуючій ролі щодо забезпечення продуктами харчування не тільки сільського населення, а й міських жителів. ОСГ у певні періоди розвитку нашої країни доповнювали суспільний сектор, а в кризовий – стали основним джерелом продовольчого забезпечення населення. При цьому основна частка виробничого, технічного, соціального потенціалу виробництва продукції сільського господарства припадає на суспільний сектор [1, с.23].

Виробництво продовольства в особистих селянських господарствах відіграє важливу роль. Поряд з іншими суб'єктами господарської діяльності, особистим селянським господарствам належить значний внесок у сільськогосподарське виробництво. Домогосподарства, які займаються виробництвом продовольства – це селянські господарства або сімейні ферми, не зареєстровані як юридичні особи, і значна кількість сільських і міських домогосподарств, які виробляють продукцію в основному для власного самозабезпечення.

Частка домогосподарств у виробництві доданої вартості в українському сільському господарстві була достатньо висока і за часів СРСР, але й за роки незалежності має тенденцію до зростання і склала в 64% ВВП. Вартість продовольства, виробленого середнім українським домогосподарством, становить його

75 % сукупного доходу. Враховуючи, що в сільській місцевості альтернативні можливості додаткового заробітку обмежені, ця прибавка до доходу домогосподарства має особливе соціальне значення [2, с.38]. Крім того, різноманітні дослідження свідчать, що лише незначна частка найбідніших домогосподарств залучена для виробництва продовольства. Для великої кількості домогосподарств вироблена продукція є основою їх матеріального існування і фактором безпеки під час економічної нестабільності. Інший аспект цього явища полягає в тому, що виробництво багатьох видів продовольства значною мірою залежить від децентралізованого виробництва продуктів харчування домогосподарствами. Виробничі потужності та інфраструктура для централізованого виробництва сільськогосподарських продуктів відсутні в багатьох регіонах. Таким чином, виробництво цих продуктів особистими селянськими господарствами є незамінними в короткостроковому періоді.

Не зменшуючи ролі домогосподарств у виробництві продовольства, необхідно зазначити, що це виробництво базується на ресурсах сільськогосподарських підприємств інших форм господарювання. Враховуючи цей факт, висока частка домогосподарств у виробництві сільськогосподарської продукції має розглядатися не тільки як феномен цього підсектора, але і як результат взаємодії аграрних підприємств інших форм господарювання [3, с. 7].

З точки зору ефективності, сектор домогосподарств із надзвичайно дрібним масштабом виробництва і, як правило низькими технологічними стандартами не має можливості використовувати потенційні можливості і не може бути конкурентоспроможним у ринковій економіці. Обмеженість домогосподарств в земельних ресурсах призводить до того, що вони не мають перспективи росту до збільшення обсягів виробництва. Більше того на діяльності комерційних постачальників продовольства негативно позначається зменшення ємкості ринку, тоді попит домогосподарств на продовольство задовольняється здебільшого за рахунок власного виробництва (або одержаного продовольства від родичів і друзів).

Ключовим фактором забезпечення підвищення рівня добробуту сільських сімей у розвинутих країнах і тих, що розвиваються, є збільшення частки доходів домогосподарств від несільськогосподарської діяльності. Наприклад, середнє господарство США з 1999 по 2003 рік заробляло 85–95% свого доходу із несільськогосподарських джерел порівняно з 50 % у 1960 році. Навіть найбільші господарства США (з виручкою понад 500000 доларів за рік) заробляли тільки 80% доходу за рахунок несільськогосподарської діяльності [4, с.59].

Доходи від ведення особистого підсобного господарства складають від 30 % і більше у структурі сукупних ресурсів домогосподарств.

Актуальним при проведенні дослідження діяльності ОСГ є тлумачення економічної категорії "доходи від ведення особистого підсобного господарства". Однозначної думки з цього питання не існує. Деякі дослідники вважають, що доходи особистих господарств – це виручка від реалізації продукції за різноманітними маркетинговими каналами. Ми дотримуємося думки доцільності категорії, яку визначено Держкомстатом України.

Доходи від особистого підсобного господарства включають в себе дві складові:

- грошові доходи від продажу сільськогосподарської продукції, виробленої в особистому підсобному господарстві та одержаної домогосподарством у порядку самозаготівлі;
- вартість спожитої продукції, одержаної з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. При розрахунку цієї статті доходу виключаються матеріальні витрати на виробництво продукції (транспортні, витрати на купівлю кормів, сільськогосподарської техніки та обладнання, насіння, добрив, засобів захисту рослин, ліків для худоби тощо). У цей показник також входить вартість одержаних з особистого підсобного господарства продуктів харчування, алкогольних напоїв і тютюнових виробів, подарованих родичам та іншим особам, а також вартість спожитих продуктів, отриманих у порядку самозаготівель. Оцінка спожитих натуральних надходжень продуктів здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів у звітному періоді.

На нашу думку, до доходів від ведення особистих селянських господарств необхідно відносити і вартість продуктів харчування, які передані родичами та іншими особами на безоплатній основі.

Так, у 2000 році доходи від ведення особистого підсобного господарства досягали 48,2 % у структурі сільських домогосподарств. Із них 34,8 % припадало на вартість спожитої продукції, яка отримана від особистого підсобного господарства. В 2012 році згадані показники становили відповідно 12,7 і 12,8%. На зміну цього співвідношення вплинуло кілька обставин:

1. Підвищення загального життєвого рівня населення країни.
2. Зростання розміру соціальних виплат основному прошарку сільського населення – пенсіонерам.
3. Підвищення рівня доходів міського населення та зняття частково проблеми безробіття в містах. Це дало змогу відмовитися від "донорської" допомоги грошима та продуктами харчування, які надходили від сільських домогосподарств, з якими вони перебували в родинних взаємовідносинах. Якщо в 2000 р. грошова оцінка допомоги від родичів у структурі міських домогосподарств становила 7,8 %, у тому числі грошова оцінка продуктів харчування – 5,7% , то у 2007 році відповідно 6,6 і 1%. Тобто на даний час основний вид "донорської" допомоги, яка надходить від сільських домогосподарств до міських – це грошові кошти.
4. Депопуляція сільського населення. Складна демографічна ситуація на селі, особливо в

депресивних районах. У сільських населених пунктах проживають в основному люди пенсійного та передпенсійного віку.

Існує досить значна різниця між структурою доходу від ведення особистого підсобного господарства і величиною сукупного доходу. Так, у 2000 році в групі сільських домогосподарств з найнижчим рівнем середньомісячних сукупних доходів питома вага таких від реалізації продукції отриманої від ОПГ, становить 0,04%, проте вартість спожитої продукції, отриманої з особистого господарства – 31,4. У сільських домогосподарствах з найвищим рівнем доходів наведені показники знаходяться на рівні відповідно 15,1 і 34,1% загальних сукупних ресурсів. Тобто, якщо для сільських домогосподарств із низьким рівнем доходів особисте селянське господарство є в основному постачальником продуктів харчування, то для домогосподарств з високим рівнем доходів – ще й джерелом надходження грошових коштів до сімейного бюджету. В кризовий період особисте селянське господарство стало домінуючим бюджетоутворюючим фактором для сільських домогосподарств, а також головним постачальником продуктів харчування. З підвищенням життєвого рівня населення питома вага подібних бюджетоуторючих факторів знижується, відбуваються структурні зрушення в доходах від ведення особистого підсобного господарства. Як свідчать результати вибіркового статистичного обстеження сільських домогосподарств, зростає питома вага доходів від реалізації сільськогосподарської продукції, отриманої від ОПГ, у структурі доходів від ведення особистого підсобного господарства. Крім того, спостерігається тенденція до зростання величини згаданого показника при збільшенні сукупного доходу сільських домогосподарств [5, с. 77]. Простежується певною мірою товарне спрямування ведення особистого селянського господарства, тобто відбувається реалізація лишків сільськогосподарської продукції, отриманої з власної земельної ділянки. Проте у нас немає підстав стверджувати про переростання особистих селянських господарств у товарні, оскільки питома вага доходів від реалізації сільськогосподарської продукції становила у 2012 році в групі сільських домогосподарств із найвищим рівнем сукупних доходів лише 13,7%.

В період економічної кризи, яка супроводжується зниженням купівельної спроможності населення, особливо міського, допомога продуктами харчування, яка надходить із села, вкрай важлива. Фактично за рахунок неформальних "екстрополярних" зв'язків між селом і містом більшості міських жителів вдається без значних витрат із сімейного бюджету покривати потребу в продуктах харчування в кризові для свого домогосподарства часи.

У звичайних умовах більшість міських домогосподарств свідомо відмовляються від допомоги із села, добре розуміючи ціну власної допомоги, яку вони нададуть сільським домогосподарствам в обмін на продукти харчування.

Досить специфічним явищем, є надання безоплатної допомоги продуктами харчування сільським домогосподарствам із низьким рівнем доходів іншими членами сільської громади. Саме у взаємодопомозі між сільськими домогосподарствами виявляється сила і міць сільської громади.

Виробництво продуктів харчування становить головний мотив у визначенні розмірів і структури ОСГ. Як правило, площа присадибної ділянки, поголів'я худоби і птиці залежать від віку і розмірів сім'ї власника, його прагнень, потреб, ціннісних орієнтирів.

ОСГ по суті являє собою єдине джерело натуральних продуктів харчування більшості сільських сімей.

Віддаленість особистого господарства від ринків збуту сільськогосподарської продукції й умови проживання родини власника також впливають на розмір і ефективність виробництва в ОСГ.

Проте приміські ОСГ відрізняються своїми мінімальними розмірами, адже в багатьох випадках у їхніх власників немає умов для розширення землекористування і забезпечення худоби кормами, а можливість найти високооплачувану роботу в місті знижує для них цінність особистого господарства як джерела життєзабезпечення. Проте для більшості жителів приміської зони особисте селянське господарство перетворюється у джерело накопичення багатства. Це стосується також і південних регіонів України. У віддалених ОСГ протилежна картина: умови для реалізації відсутні, виробництво продукції у значних розмірах в особистих господарствах в умовах неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств стає єдиним джерелом продовольства і грошових коштів для більшості сільських жителів.

У цілому, як свідчить аналіз основних елементів доходу від ведення ОПГ, особисте господарство населення функціонує переважно заради забезпечення продуктами харчування всіх членів домогосподарства, тобто виділяється продовольча функція ОСГ. Разом із тим, при зростанні величини сукупних грошових доходів та оплати праці зокрема, частка в структурі сукупних доходів поступово знижується. Проте воно не зникне, оскільки рівень доходів за іншими статтями сімейного бюджету не дає змогу задовольнити матеріальні потреби в першу чергу сільського населення в повному обсязі.

Таким чином, особисті селянські господарства в перехідній економіці, з одного боку, посідають вагоме місце у забезпеченні населення продуктами харчування, з іншого – стали основним джерелом доходу для сільських жителів. Водночас розвиток ОСГ органічно пов'язаний із сільськогосподарськими підприємствами. Незважаючи на те, що селянам надано право вибору форм господарювання на основі приватної власності на землю, у тому числі й виходу з колективного господарства зі своїм земельним паєм, більшість їх залишається у складі сільськогосподарських підприємств.

У тих умовах, в яких зараз знаходяться господарства населення, що мають необхідний доступ до

земельних ресурсів і ресурсів підприємств, частково замінюючих капітал, часто саме трудовий чинник разом з умовами збуту продукції стає головним критерієм для оцінки успіху.

Самозайнятість населення у власному індивідуальному господарстві, яка значно зросла в 90-і роки, стала одним із шляхів розв`язання проблеми сільського безробіття. Проте цей вид зайнятості перспективний тільки в тому випадку, якщо господарство не балансує на рівні убогості і мінімального самозабезпечення, а приносить реальний дохід, як це вже відбувається в деяких районах.

Таким чином, особисті селянські господарства, з одного боку, посідають вагоме місце в забезпеченні населення продуктами харчування, з іншого – стали основним джерелом доходу для сільських жителів. Водночас розвиток ОСГ органічно пов'язаний із сільськогосподарськими підприємствами. Незважаючи на те, що селянам надано право вибору форм господарювання на основі приватної власності на землю, у тому числі й виходу з колективного господарства зі своїм земельним паєм, більшість їх залишається у складі сільськогосподарських підприємств.

Самозайнятість населення в своєму індивідуальному господарстві, яка значно збільшилася в 1990-і роки, стала одним з виходів з безвиході сільського безробіття. Проте цей вид зайнятості перспективний тільки в тому випадку, якщо господарство не балансує на рівні убогості і мінімального самозабезпечення, а приносить реальний дохід, як це вже відбувається в деяких районах.

Отже, господарства населення стали в сучасній Україні чинником виживання і джерелом підвищення доходів, і гальмом розвитку. З якого боку подивитися. Останній погляд вельми поширений, оскільки включення адаптивних механізмів і прагнення до стійкості не веде до розвитку. Але відмінності окремих сімей, сіл, районів дуже великі і не випадкові. Кожна місцевість володіє певною особливістю, і господарства населення служать одним з найбільш яскравих виразників її потенціалу.

Література

1. Кузнецов В.В. Личные подсобные хозяйства сельского населения: факторы развития и экономическое поведение в переходной экономике / Кузнецов В.В., Тарасов А.Н., Дунаев В.П. − Ростов-на-Д. : ВНИИЭиН, 1998. − 60 с.

2. Свиноус І. В. Теоретико-практичні аспекти функціонування особистих селянських господарств в Україні / І. В. Свиноус, Д. М. Микитюк, В. М. Голик, Л. В. Шапаренко // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2012. – № 22. – С. 37–41.

3. Мельник Л.Ю. Сутність аграрних домогосподарств та їх основні економічні характеристики / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 3–10.

4. Збарський В.К. Тенденції розвитку особистих селянських господарств / В.К. Збарський, П.К. Канінський // АгроІнком. – 2008. – № 5-6. – С. 56–61.

5. Чорна Ю.М. Особисті селянські господарства серед суб'єктів власності і господарювання в аграрній сфері економіки / Ю.М. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 76–80.

References

1. Kuznecov V.V. Lychnie podsobnie hozjajstva sel'skogo naselenyja: faktori razvytyja i ekonomycheskoe povedenye v perehodnoj ekonomyke / Kuznecov V.V., Tarasov A.N., Dunaev V.P. − Rostov n/D. : VNYYEyN, 1998. − 60 s.

2. Svynous I. V. Teoretyko-praktychni aspekty funkcionuvannja osobystyh seljans'kyh gospodarstv v Ukrai'ni/ D. M. Mykytjuk, V. M. Golyk, L. V. Shaparenko// Produktyvnist' agropromyslovogo vyrobnyctva. – 2012. – № 22. – S. 37 – 41

3. Mel'nyk L.Ju. Sutnist' agrarnyh domogospodarstv ta i'h osnovni ekonomichni harakterystyky / L.Ju.Mel'nyk, P.M.Makarenko // Ekonomika APK. – 2007. - №3. – S. 3-10.

4. Zbars'kyj V.K. Tendencii' rozvytku osobystyh seljans'kyh gospodarstv / V.K. Zbars'kyj, P.K. Kanins'kyj // AgroInkom. – 2008. – №5-6. – S. 56-61.

5. Chorna Ju.M. Osobysti seljans'ki gospodarstva sered sub'jektiv vlasnosti i gospodarjuvannja v agrarnij sferi ekonomiky // Derzhava ta regiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo. – 2009. - № 3. – S. 76-80.

Рецензія/Peer review : 2.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

УДК 330.564.2:316.343.654

О.В. КРАСОТА
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МІСЦЕ ТА РОЛЬ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ У СОЦІАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті доводиться вагома соціально-економічна та політична роль середнього класу, визначається його місце в соціальній структурі сучасного суспільства, аналізуються критерії класифікації середнього класу, розглядаються перешкоди формування масового потужного середнього класу в Україні та надаються рекомендації щодо створення умов для його подальшого розвитку.

Ключові слова: середній клас, рівень життя, людський капітал, «відтік мізків»,«протосередній клас».

O.V. KRASOTA
Taras Shevchenko National University of Kyiv

POSITION AND ROLE OF MIDDLE CLASS IN THE SOCIAL STRUCTURE OF MODERN SOCIETIES

Abstract - The importance of the middle class varies from one country to another. Under the income-based definition, the size of the middle class (in % of the household population) ranges from 35.4% in Latvia to 63.4% in Hungary. Today the obviously represented middle class in Ukraine is absent; the process of its formation is under way. That's why it is necessary to create all conditions for formation of strong middle class in Ukraine. The article analyses social, economic and political role of middle class, defines its place in the social structure of modern societies, analyses its classification signs. The article considers barriers forming mass powerful middle class in Ukraine and proposes recommendations for creating the conditions for further middle class development.

Keywords: middle class, living standards, human capital, "brain drain".

Постановка проблеми. XXI століття оголошено століттям, основаним на розвитку людських ресурсів, знань, інвестицій у людський фактор, тобто століттям людини. Реалізація потенціалу людини, розвиток задля і за допомогою людини є основоположною суттю суспільного розвитку. Водночас в сучасних трансформаційних економіках формується нова класова структура суспільства, де середній клас має стати головним, наймасовішим та найвагомішим його суб'єктом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем становлення та розвитку середнього класу зверталися в своїх роботах не тільки численні західні (Біго Режі, Істерлі Вільям, Прессман Стівен, Равальйон Мартін тощо) та вітчизняні (Гальчинський А., Геєць В., Лібанова Е., Ткаченко Л., Шангина Л. та інші) економісти, але й філософи античності, зокрема Аристотель. Дослідженням середнього класу в Україні також займаються Інститут проблем управління ім. Горшеніна, Інститут соціології НАН України, Міжнародний центр перспективних досліджень, Центр Разумкова. Слід відзначити, що в Україні поняття середнього класу існує переважно у суто академічній, науковій площині, аніж у практичній. Дослідження проводяться передусім стосовно визначення класифікаційних ознак середнього класу та самооцінки населення щодо приналежності до різних його верств. Проте як серед науковців, так і в масовій свідомості все ще немає чіткого уявлення про сутність та структуру середнього класу, його якісні характеристики. А найголовнішим залишається питання – чи можна визначати соціальну структуру українського суспільства без категорії середнього класу і чи може власне середній клас відігравати суттєву самостійну роль у соціальній структурі сучасного суспільства?

Метою статті є визначення місця та вагомої структуроутворюючої ролі середнього класу у соціальній структурі сучасного суспільства, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу. Зростаюча увага до середнього класу пояснюється тією роллю, яку він відіграє в сучасному суспільстві. Ще давньогрецький вчений-енциклопедист Аристотель у 4 столітті до н. е. цілком справедливо зазначив: "У кожній державі ми знаходимо три групи громадян: дуже заможних, дуже убогих і третю, що стоїть посередині між ними. Оскільки ж, на думку багатьох, поміркованість і середина є найкращою (порівняно з двома крайнощами), то, зрозуміло, і середній статок з усіх благ найкращий" [1, с. 28]. Сучасне трактування ролі середнього класу ми розглядаємо в трьох взаємопов'язаних аспектах. З економічної точки зору середній клас – це основний платник податків, внутрішній інвестор, який визначає параметри внутрішнього ринку, а також масовий платоспроможний споживач. З політичної – середній клас є представником громадянської активності й визначає електоральні переваги, є носієм демократичних принципів і гарантом політичних свобод. З соціальної – визначає ціннісні орієнтації суспільства, моральні стандарти суспільного життя.

Проблема ідентифікації середнього класу в Україні обумовлена незавершеністю трансформаційних процесів. До основних класифікаційних критеріїв середнього класу відносяться матеріальні (середньомісячний рівень поточного доходу, володіння рухомим і нерухомим майном), нематеріальні (освіта та інтелектуальний потенціал, професійний та кваліфікаційний статус, рівень складності професійної діяльності) та суб'єктивні (політичний статус, самоідентифікація із середнім класом, наявність вільного часу та якість дозвілля) чинники. Існуючі ідентифікаційні критерії приналежності до середнього класу мають певні обмеження та неоднозначність трактування. А розгляд в якості основного і часто єдиного критерію середньорічний рівень поточного доходу спричиняє хибні висновки [2, с.78–80].

В Україні формування середнього класу відбувається нединамічно та непослідовно, що є наслідком соціально-економічної та політичної нестабільності в країні. Якщо наприкінці 80-х років Україна поступалася за найважливішими параметрами розвитку лише країнам «золотого мільярда», а серед 15 республік колишнього СРСР вона була однією з найбільш розвинутих, то нині за різними економічними, соціальними, демографічними та іншими показниками її випереджають уже близько трьох чвертей населення планети.

Західноєвропейський середній клас ствердився як вагома суспільна сила не лише завдяки рівню освіченості, професіоналізму та працелюбству, а й завдяки своїй політичній активності, здатності захищати свої корпоративні інтереси, в тому числі через політичну боротьбу. В країнах колишнього соціалістичного табору середній клас вже також є сформованим, займає чільне місце та відіграє свою вагому структуроутворюючу роль. Так, за критерієм розміру доходу доля середнього класу в загальній кількості домогосподарств коливається від 35,4% у Латвії до 63,4% в Угорщині. Якщо розглядіти ширше коло країн, то від третини до половини населення відноситься до цього суспільного прошарку в Латвії, Литві, Болгарії, Естонії, Румунії, Іспанії, Великобританії, Португалії, та Ірландії, тоді як більше 60% домогосподарств належать до середнього класу в Данії, Норвегії, Нідерландах, Словаччині, Чехії та Угорщині. Середньомісячний чистий наявний дохід на одну дорослу особу коливається від 2500 євро у Румунії до 36000 євро у Люксембурзі [3, с.10-11]. Для порівняння - згідно з опитуванням Інституту проблем управління ім. Горшеніна, лише близько 9% українців можна віднести до середнього класу [4], а за деякими оцінками сьогодні кількість середнього класу складає не більше 5%. Якщо ж зараховувати до середнього класу не лише за економічними критеріями, а за громадянською активністю, то таких в нашій країні не більше 3%. [5]. Це дуже невеликий прошарок суспільства, який, на жаль, все ще не може повноцінно вирішувати покладену на нього складну історичну місію – забезпечити перехід до нової соціально-економічної системи та становлення нової цивілізації.

Середній клас в трансформаційних економіках не виникає стихійно і не переходить автоматично від однієї економічної системи до іншої. Його природа є такою, що він народжується і іманентно відповідає новій соціально-економічній системі. Якщо ж в цій системі не створено відповідних умов його існування, то середній клас може не сформуватися або бути дуже незначним.

Становлення та розвиток середнього класу в Україні відрізняється від західно- та східноєвропейських сценаріїв. Це викликано значними відмінностями в історичному розвитку, поточному економічному та політичному станах та ціннісних орієнтирах населення країн. Власне європейського середнього класу в Україні немає. Хоча деякі українці за рівнем своїх доходів можуть відповідати стандартам європейського середнього класу, більшість із них є соціально й політично пасивними. Спостерігається цікавий феномен: якщо використовувати суто економічні параметри, то за рівнем доходу отримуємо достатньо велику соціальну групу. Але з точки зору політичних уподобань ця група демонструє пролетаризованість свідомості, так як виступає переважно за популістські підходи, притаманні нижчому прошарку суспільства.

Можна виділити наступні перешкоди, які заважають формуванню вітчизняного потужного масового середнього класу:

- Насамперед, це *притаманна українській економіці соціально-економічна та політична нестабільність*. За 23 роки незалежності нашої держави половина з них припадає на періоди спаду (глибока депресія 90-х років XX ст., криза 2008-2009, стагнація 2013 р.), і лише половина – на період нестабільного підйому. Якщо додати до цього сучасний стан військової агресії й політичного та економічного тиску з боку іншої держави, фізичного знищення ряду промислових підприємств на сході України (396 об'єктів у Донецькій та близько 200 – у Луганській областях, на відновлення яких необхідно десятки мільярдів доларів, які можна було б витратити на створення нових робочих місць, на підтримку підприємництва, на інвестиційні та соціальні проекти тощо), вимушеної внутрішньої міграції, девальвації національної грошової одиниці, скорочення робочих місць, різкого падіння реальних доходів населення тощо, то формування та укріплення позицій вітчизняного середнього класу стає ще складнішим.
- *Тінізація економіки*. Наразі третина працездатного населення України – це близько шести мільйонів осіб – працює без трудової книжки, тобто не сплачують податки та пенсійні внески. Це і ринкові торговці, і сезонні сільськогосподарські робітники, і заробітчани в країнах Європи та Росії тощо. Приблизно стільки ж працівників отримують фіктивну зарплатню – мінімальну заробітну плату офіційно, а решту – «в конверті». Розмір тіньової зарплати в Україні становить 25 млрд доларів, у неформальному секторі зайнято 40% працюючого населення країни, а на руках у населення перебуває 60 млрд доларів, або 45% від ВВП [6]. Надвисокий рівень тінізації економіки призводить до обмеження можливостей легальної зайнятості та отримання офіційних доходів в пенсійному віці, а також до позбавлення середнього класу морального права вимагати прозорості державної політики.
- *Демографічні проблеми*. Спостерігається значне скорочення загальної чисельності населення в країни. На фоні анексії Криму та природного скорочення чисельність наявного населення в Україні в річному вираженні (серпень 2014 р. до серпня 2013 р.) зменшилась на 132,2 тисячі і станом на 1 серпня 2014 р. становила 42 981,85 тис. осіб (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь, де проживає 1,96 млн осіб). В цілому за 23 роки незалежності скорочення населення склало 9 млн (з 52млн у 1991р. до менше за 43 млн у 2014 р.). Тривалість життя при народженні українських громадян не досягає

європейських стандартів. Для жінок в Україні середня тривалість життя триває близько 75 років, а для чоловіків – дещо більше за 65 років [6]. Для порівняння у Швейцарії – 84 та 79 років відповідно. Незважаючи на те, що протягом останніх років показники тривалості життя населення в Україні є досить стабільними, в розвинутих країнах зафіксовано не тільки постійне зростання тривалості життя, але і покращення його якості. Нетиповою є і структура смертності. За роки незалежності в Україні зріс рівень смертності переважно серед людей працездатного віку – третину від померлих становлять люди допенсійного віку, тобто ті, що мали б скласти основу вітчизняного середнього класу.

- *Глибока диференціація суспільства за рівнем доходів*. На фоні невеликої частки багатіїв виділяється значна частина бідних верств населення – це пенсіонери, студенти, соціально незахищені верстви населення, дохід яких є менше офіційної межі бідності – прожиткового мінімуму (у 2014 р. складає 1218 грн для працездатних осіб та 949 грн для осіб, які втратили працездатність) [7]. Зберігається також значний розрив доходів в регіональному та галузевому аспектах, між міським та сільським населенням. В той же час проблема формування середнього класу невіддільна від проблеми подолання бідності в нашій країні.
- *Викривлена структура споживання*. Значну частку своїх доходів (до 90%) пересічні українці витрачають на харчування, при цьому принципових змін у самій структурі харчуванні не відбулося. За міжнародними стандартами, якщо сім'я витрачає на харчування понад 60% свого бюджету, вона може вважатися бідною, якщо понад 80% – то злиденною.
- *Перепони в проведенні демократичних реформ в освітній сфері та охороні здоров'я*. Здоров'я людини залежить на 20% від генетичних чинників, на 17–20% від стану навколишнього середовища і на 50–53% від здорового способу життя. Проте українські сім'ї чимало коштів витрачають на освіту та медичне обслуговування, хоча офіційно в нашій країні ці послуги безкоштовні. Крім того, зросла плата за житло та комунальні послуги. У результаті цього залишається дуже мало коштів на розвиток, культурне проведення дозвілля, що мало б позитивно відрізняти середній клас від нижчих прошарків населення.
- *Недостатні умови для розвитку людського капіталу*. Спостерігається сумна взаємозалежність: відсутність масового середнього класу в Україні стає перешкодою на шляху розвитку та впровадження у виробництво людського капіталу і навпаки – низький рівень людського капіталу стримує становлення сильного масового середнього класу в країні.
- *Відтік мізків*. Бідність працюючих, у т.ч. висококваліфікованих фахівців, переважну частину яких складає саме середній клас, є унікальним явищем серед країн із середнім рівнем доходу, до яких відносять Україну міжнародні інституції. Незацікавленість у праці, що є результатом руйнації зв'язку між освітньо-професійним статусом, доходами і престижем, падіння суспільної значущості професій вченого, науковця, вчителя тягне за собою "відплив інтелекту" в непрофільні сфери або за межі країни, втрату наукових шкіл і традицій якісної освіти. Проте саме інтелектуально розвиненому та фінансово незалежному середньому класу доводиться приймати більшість нових відповідальних та нестандартних рішень в країні.

Таким чином, процес становлення середнього класу в сучасному українському суспільстві далекий від завершення. Для продовження його формування необхідно подолати ряд проблем у соціально-економічній, соціально-політичній та соціокультурній площинах. Вважаємо, сьогодні можна говорити про існування в Україні лише так званого «протосереднього класу». А формування власне середнього класу потребує виваженої й послідовної державної політики. Основними її напрямами мають бути:

- створення нових робочих місць, формування зацікавленості у праці та її результатах;
- підвищення рівня реальних доходів населення, матеріальної та соціальної забезпеченості працівників, які пов'язані з результатами їхньої трудової діяльності та відповідали б зростанню ефективності праці;
- перехід від застарілих, пасивних декларативних форм соціального захисту населення до ефективної системи. Остання має забезпечувати захист не тільки незаможних і непрацездатних верств населення, але і працюючих, які складуть в майбутньому основу середнього класу;
- забезпечення умов для формування високоякісного людського капіталу в системі національної загальної та професійної освіти, забезпечення тісного взаємозв'язку між рівнем та ефективністю використання людського капіталу і оплатою праці;
- створення умов для активізації розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення умов пріоритетного розвитку його інноваційних форм. Саме дрібні й середні підприємці можуть скласти масову основу вітчизняного середнього класу;
- зміцнення основних принципів демократії, оскільки середній клас завдяки домінуванню в громадських і політичних організаціях визначає моральні стандарти суспільства, а через участь у виборчому процесі виконує функції носія демократії та політичних свобод.

Висновки

Наявність та рівень розвитку середнього класу є індикатором загального соціально-економічного розвитку країни. Саме він відіграє центральну роль в економічному, політичному та культурному житті провідних країн світу. Від третини до 60% від загальної чисельності населення складає середній клас у ряді європейських країн. До основних його класифікаційних критеріїв відносяться матеріальні, нематеріальні та суб'єктивні чинники.

Процес становлення середнього класу в сучасному українському суспільстві зазнає суттєвих перешкод. Необхідно створити умови для формування потужного середнього класу на рівні загальнонаціональної програми, пріоритетними напрямами якої повинні бути створення нових робочих місць, посилення мотивації найманих працівників до активної трудової та підприємницької діяльності, підвищення рівня реальних доходів населення, забезпечення умов для формування високоякісного людського капіталу, зміцнення основних принципів демократії.

Найкращий спосіб сформувати масовий дієвий середній клас – це поліпшити загальні економічні умови, забезпечити стабільність і прогнозованість як суспільного життя, так і економічного та політичного. Роль держави у цьому – утримувати стабільний економічний курс, щоб люди могли самі впливати на своє економічне становище.

Література

1. Аристотель. Політика / Аристотель. – К. : Вид-во „Основи”, 2003. – 115 с.

2. Красота О.В. Середній клас в Україні: сутність та класифікаційні ознаки / О.В. Красота // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія ”Економіка”. – 2011. – Вип. 122. – С. 76–81.

3. Régis Bigot, Patricia Croutte, Jörg Muller, Guillaume Osier. The Middle Classes in Europe: Evidence from the LIS Data. LIS Working Paper Series., Luxembourg Income Study (LIS), asbl, 2012, No. 580. 28 p.

4. Доля среднего класса в украинском обществе [Електронний ресурс] / Киевский институт проблем управления им. Горшенина. – Режим доступу : http://institute.gorshenin.ua/media/uploads/118/39/e9c116ab8c13.ppt

5. Лише 5% громадян живуть як середній клас європейських країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://health.unian.net/ukr/detail/237803.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 16.01.2014 №719-VII (в редакції Закону № 1165-VII від 14.08.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18 – Назва з екрана.

References

1. Arystotel. Politika. Kyiv, Vydavnitstvo Osnovy, 2003, 115 p.

2. Krasota O.V. Middle class in Ukraine: essence and classification’s signs, Visnyk Taras Shevchenko National University of Kyiv. Seriia Ekonomika, 2011, Vyp.122, pp.76-81.

3. Régis Bigot, Patricia Croutte, Jörg Muller, Guillaume Osier. The Middle Classes in Europe: Evidence from the LIS Data // LIS Working Paper Series., Luxembourg Income Study (LIS), asbl, 2012, No. 580. - 28p.

4. Share of middle class in Ukrainian society, Kiev institute of management problems by Gorshenin, available at: http:// institute.gorshenin.ua/media/uploads/118/39/e9c116ab8c13.ppt

5. Only 5% of citizens live as middle class of the European countries, available at: http://health.unian.net/ukr/detail/237803

6. Ofitsiinyi sait Government service of statistics of Ukraine [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2014 rik» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18 - Nazva z ekrana.

Рецензія/Peer review : 16.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Осецький В.Л.

УДК 336.143

О.В. ПРОСКУРОВИЧ, Я.І. ЩИПАНОВА
Хмельницький національний університет

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано чинники, що впливають на державне регулювання економіки країни, досліджено основні напрямки бюджетної політики нашої держави, запропоновано методи посиленого використання непрямих важелів бюджетного регулювання.

Ключові слова: бюджет, економіка, державне регулювання, макроекономічні показники, ВВП.

O.V. PROSKUROVYCH, Y.I.SHCHYPANOVA
Khmelnytsky National University

BUDGET POLICY AS AN INSTRUMENT OF STATE REGULATION OF ECONOMY

Abstract – Fiscal policy is a component of economic policy and financial policy. Relevance of the topic is manifested in the fact that fiscal policy, as part of financial policy, promotes social and economic processes in society through using the centralized cash fund. The purpose of this article is to investigate the impact of various factors of budget policy to regulate the economy and analyze the urgent duties for the government directed on expansion financial base.

At the national level, key aspects of fiscal policy are reflected in the main areas of fiscal policy, that are developed by the Ministry of Finance of Ukraine together with other central bodies of executive power. The document is the basis for the formation of the project. Fiscal reform should include tax, fiscal and monetary policy and structural policy in the economy, social sphere and public administration. State reforming these areas directly effects on public finances. An important objective of fiscal policy on economic development is to create conditions for enhancing the investment activity. Another problem that needs solving - implementation in Ukraine of the medium-term budget planning that will allow to make some more probable investment plans of the state.

To increase the effectiveness of fiscal policy in Ukraine government enhances the use of indirect levers of fiscal adjustment, such as: providing economic restructuring compromise; creation an adequate infrastructure of a market economy; forming fair relationship between business and employees; weakening the centralization of economic development and increasing economic potential.

Keywords: budget, the economy, state regulation, macroeconomic indicators, GDP.

Постановка проблеми. Про необхідність державного регулювання економіки говорить весь світовий досвід. Держава через свою особливу роль у суспільстві за всіх часів тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Але спочатку це втручання було зумовлене її власним виникненням і необхідністю, що випливає з цього факту, вилучення на свою користь певної частини суспільного продукту для утримання державної машини.

Сьогодні ж бюджетна політика є складовою економічної політики держави та фінансової політики. Розробка напрямів використання бюджету відповідно до соціально-економічного розвитку суспільства є основою бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням ефективності бюджетної політики та її впливу на державне регулювання економіки присвячено багато фундаментальних досліджень. Теоретичні засади державного регулювання економіки за допомогою ефективної бюджетної політики та її інструментів викладені у працях О.І. Барановського, А.В. Височина, М. М. Єрмошенка, Ю.А. Глущенко, О. Кириленко, В.В. Кравченко, І.П. Луніної, Л.В. Лисяк, В.О. Опаріна, К.М. Павлюк, В.М. Федосова, І.С. Чугунова, Ю.В. Пирожкова та багатьох інших. Проте аналіз існуючих наукових праць в бюджетній сфері дає змогу визначити, що проблеми ефективності бюджетної політики та її впливу на регулювання економіки залишаються гостро актуальними, а тому вимагають визначення стратегічних напрямків і завдань бюджетної політики щодо стабілізації і розвитку держави, а також методів досягнення високого рівня ефективності такої політики та її впливу на економіку в цілому.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання економіки – це система заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру зі стабілізації та пристосування економіки до умов, що змінюються. Свої регулюючі функції держава виконує, застосовуючи різноманітні методи і форми впливу на економіку. Виділяють економічні і адміністративні методи державного регулювання. Переважають економічні методи, серед яких у першу чергу виділяють бюджетно-податкову політику [4].

Бюджетно-податкова політика вважається одним з найперших інструментів державного втручання у ринкову економіку. Бюджетна політика реалізується через визначення оптимальних співвідношень між доходами і витратами держави. Історичний досвід говорить про те, що за допомогою зміни рівня оподаткування і державних витрат можуть регулюватися такі найважливіші індикатори економіки, як сукупний попит, економічне зростання, інфляція та ін. Бюджетна політика може бути спрямована, з одного боку, на зведення доходної і витратної частин бюджету з надлишком для перешкоди так званому "перегріванню" економіки, з іншого – на створення дефіциту для стимулювання економічного зростання.

Однією із головних проблем у сфері забезпечення ефективності бюджетної політики є недосконаліть розвитку державних фінансів, про що свідчать макроекономічні показники України за період 2005–2013 років, наведені у табл.1

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України за 2005–2013 рр. [7]

Показник	Рік								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рівень ВВП, млрд грн.	441,4	544,2	720,7	948,1	914,7	1091	1317	1409	1455
Рівень інфляції, %	10,3	11,6	16,6	22,3	12,3	9,1	4,6	-0,2	0,5
Мінімальна заробітна плата, грн.	322	400	669	605	744	922	1004	1134	1218
Доходи державного бюджету, млрд грн.	105,3	133,5	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6	346	351,1
Видатки державного бюджету, млрд грн.	112,9	137,1	174,3	241,5	242,4	303,5	342,6	343,5	403,5
Дефіцит бюджету, млрд грн.	7,9	3,8	9,8	12,5	35,5	64,6	28	-2,5	52,4
Зовнішній борг України, млрд дол. США	87,04	54,5	80	101,7	104	97,5	126,2	135	142,5

За даними таблиці 1 було проаналізовано головний індикатор економіки країни – валовий внутрішній продукт. У 2009 році відбулося серйозне падіння рівня ВВП, при чому реальне падіння ВВП було одним з найвищих у світі та становило «мінус» 14,8%.[1]

Проте за підсумками 2010 року відбулося зростання реального ВВП на 4,1%, або на 181,3 млрд грн більше ніж у 2009 році [6]. Тобто у 2010 році Україні вдалося не лише досягти докризових показників рівня ВВП, а й перевищити їх. Зростання вдалось досягнути за рахунок високих показників розвитку в промисловості, транспорті, торгівлі, фінансовій сфері. Протягом наступних років спостерігаємо тенденцію до зростання . Так рівень ВВП 2013 року становив 1455 млрд грн, що більше ніж у 2010 році на 33,4%.

Починаючи з кінця 2010 року, уряд України почав проводити жорстку бюджетно-податкову політику, спрямовану перш за все на консолідацію видатків та подолання дисбалансів у системі державних фінансів. Із перших кроків реформ було досягнуто відчутних позитивних зрушень. Зокрема, у 2011 р. уряду вдалося значно зменшити дисбаланси між доходами та видатками державного бюджету України. Має місце суттєве збільшення доходів бюджету.

Таким чином, завдяки жорсткій бюджетно-податковій політиці Україна ввійшла у 2012 рік без суттєвих загроз для стабільності державних фінансів. Це дозволило розпочати політику фіскальної та бюджетної підтримки економіки при збереженні курсу на подолання дисбалансів державного бюджету та зниження рівня державного боргу.

У 2012 році основними завданнями бюджетно-податкової політики були визначені: по-перше, оздоровлення системи державних фінансів та, по-друге, стимулювання економічної активності. Уряд отримав можливість здійснення стимулюючої політики, спрямованої на пожвавлення ділової активності та інвестиційної діяльності. Така політика включає і фіскальну підтримку корпоративного сектору через надання широкого переліку податкових стимулів, і бюджетні заходи, а саме видатки державного бюджету на інвестиційні цілі. Проте, уже у 2013 році бачимо значне збільшення видатків бюджету, що призводить до його дефіциту.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку бюджетної політики та економіки на 2013–2015 рр. України загалом є її спрямованість на науково-технічний та інноваційний розвиток.

Як відомо, на загальнонаціональному рівні ключові аспекти бюджетної політики держави відображені в її основних напрямках, що розробляються Міністерством фінансів України разом з іншими центральними органами виконавчої влади. Цей документ є основою для формування проекту Державного бюджету України, оскільки у ньому конкретизуються прогнозні макроекономічні показники на наступний бюджетний період, а також визначаються головні завдання, які мають бути реалізовані протягом бюджетного року.

Протягом 1996–2013 рр. в Україні бюджетна політика формувалася під впливом політичних та організаційних чинників. Головними завданнями у цій сфері були посилення соціальної орієнтації бюджету, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, реформування системи міжбюджетних відносин, сприяння розвитку інвестиційної та інноваційної сфер, удосконалення бюджетного процесу та посилення контролю у бюджетній сфері. Однак, зважаючи на той факт, що ці завдання майже щорічно декларуються у відповідному документі, можна зробити висновок про неефективність бюджетної політики і низьку результативність уповноважених органів державної влади у напрямку оптимізації та трансформації сфери державних фінансів. За цей період відбулося значне зниження її результативності, передусім в економіці. При реалізації бюджетної політики різко погіршилися показники економічної динаміки, загострилися проблеми фінансового розвитку місцевого самоврядування і як наслідок погіршення економічного та соціального розвитку країни. А саме темпи зростання ВВП скоротилися в 4,65 разу, підвищився номінальний обмінний курс гривні, зріс індекс споживчих цін, збільшилося податкове навантаження, результатом чого стало зниження темпів приросту реальних доходів населення.

Така неефективність бюджетної політики зумовила її переорієнтацію на стимулювання інвестиційної активності й розвитку вітчизняного виробництва. Почала проводитися активна підтримка національного виробника, вітчизняного експорту та розвиток імпортозамінного виробництва.

Кабінетом Міністрів України був розроблений проект основних напрямів бюджетної політики на 2015 рік. Основними завданнями у ньому у сфері економіки є [8]:

- додержання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах трьох відсотків валового внутрішнього продукту;

- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні, але не більше 55% ВВП;
- збереження з урахуванням податкового законодавства частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні, що не перевищує 30%;
- фінансування дефіциту спеціального фонду державного бюджету за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм (проектів);
- фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень;
- вжиття заходів до проведення активних операцій, пов'язаних з управлінням державним боргом та ліквідністю єдиного казначейського рахунка, у межах граничного обсягу державного боргу на кінець бюджетного періоду;
- перегляд заходів щодо економного і раціонального використання державних коштів за результатами аналізу ефективності їх застосування.

Ефективність бюджетної політики в регулюванні ринкової економіки багато в чому залежить від податкової політики. При її формуванні враховується здатність податків виконувати дві взаємозв'язані функції: фіскальну і стимулюючу [5]. Держава через рівень оподаткування, порядок обчислення податкової бази і системи податкових пільг та обмежень визначає, з одного боку, величину доходів державного бюджету, з іншого – спрямовує ділову активність господарюючих суб'єктів і окремих громадян у відповідність з встановленими цілями і пріоритетами соціально-економічного розвитку країни. За багато років у країнах з ринковою економікою склалася досить раціональна структура податків, яка включає в себе три основних види: прямі (прибутковий податок з населення, податок з корпорацій), непрямі (акцизи, податок на додану вартість, митні збори тощо) та інші (податок на нерухоме майно, спадщину, землю та ін.).

Пріоритетними завданнями податкової політики у 2015 році є [8]:

- скорочення кількості податків і зборів;
- максимальне сприяння розвиткові внутрішнього виробництва шляхом зниження податкового (соціального) навантаження на фактори виробництва;
- мінімізація ризиків ухилення від сплати податків;
- спрощення адміністрування податків;
- удосконалення спеціальних режимів оподаткування для сільськогосподарських підприємств;
- удосконалення механізмів протидії ухиленню від сплати податків і зменшенню податкових зобов'язань, а також механізмів здійснення контролю за трансфертним ціноутворенням;
- встановлення об'єктивних критеріїв і вимог щодо надання податкових та митних пільг.

Стратегічна ефективність бюджетної політики залежить від того, яким чином вона пов'язана з іншими складовими економічної політики, а насамперед, з грошово-кредитною політикою. На сьогодні грошово-кредитна політика в Україні спрямована на забезпечення соціальних виплат, в таких умовах її ефективність різко знижується через загрозу ажіотажного зростання інфляційних очікувань. При оцінці ефективності бюджетної політики також використовують фіскальну ефективність бюджетної політики [3].

Тому, невідкладними завданнями для урядів є здійснення додаткових заходів, що мають забезпечити істотне розширення фінансової бази, насамперед, за рахунок прискорення темпів виробництва та використання сприятливої внутрішньої і зовнішньоекономічної кон'юнктури, поглиблення бюджетної реформи. Критерієм ефективності бюджетної реформи має стати конструктивний вплив бюджетів на реалізацію базових завдань економічних та соціальних перетворень як у середньостроковій, так і довгостроковій перспективі. Відповідно до світової практики бюджет має стати основним інструментом економічної політики. Насамперед, він має сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зміцненню політичної та соціальної стабільності у країні[2].

В умовах нестабільності соціально-економічного розвитку роль держави в розподільчих процесах має зростати. За усі роки незалежності України продовжується тенденція до зниження рівня одержавлення ВВП.

Бюджетна реформа повинна охоплювати сферу податкової, бюджетної та грошово-кредитної політики, а також структурної політики в економіці, соціальній сфері й державному управлінні. Стан реформування цих сфер безпосередньо впливає на стан державних фінансів.

Важливим завданням бюджетної політики у сфері розвитку економіки є створення умов для активізації інвестиційної активності. Це стосується, насамперед, збільшення обсягу інвестиційної діяльності держави, а також недержавних вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Ще одне завдання, яке потребує вирішення, – запровадження в Україні середньострокового бюджетного планування, що дасть змогу складати реальніші плани інвестиційної діяльності держави з розподілом за ними відповідних ресурсів для повного забезпечення їх реалізації. Розробка та прийняття таких планів є переходом до вищого ступеня бюджетного планування, тому вона потребує детального обґрунтування та узгодження середньострокових планів із поточними.

Висновки. Як показав досвід, у сучасній світовій практиці відзначається посилення ролі держави в економічному житті суспільства. Це проявляється в розробці системи нормативних актів, спрямованих на регулювання ринку, банківської діяльності, митних правил, цін і зарплати, соціального захисту населення, контролю за діями монополістичних утворень тощо.

Для підвищення результативності бюджетної політики в Україні пропонується посилити використання непрямих важелів бюджетного регулювання, а саме: забезпечення структурної перебудови господарського компромісу; створення відповідної матеріальної бази як у державному, так і у приватному секторі економіки; збільшення потенціалу вітчизняного товаровиробника та посилання його конкурентоспроможності; створення адекватної розвитку ринкової економіки інфраструктури; формування справедливих відносин між бізнесом і найманими працівниками; підвищення стимулюючої ролі оплати праці, а також ефективності державного регулювання економіки; послаблення централізації економічного розвитку й посилення економічного потенціалу регіонів.

Ефективність соціально-економічної, бюджетної політики в Україні в умовах загострення політичних суперечностей в першу чергу залежить від політичної волі керівництва країни, усвідомлення пріоритетності загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів і створення ефективного механізму їх реалізації через існуючі інститути фінансової системи, наявності відповідного правового поля й відповідальності кожного урядовця насамперед перед громадянами України. На сьогодні нам необхідно передусім подолати період політичного хаосу й безвідповідальності, зберегти та зміцнити державність. Саме такий підхід повинен бути визначальним у процесі подолання суперечностей у реалізації бюджетної політики держави.

Література

1. Азаров М.Я. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.М Геєць // Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні. – 2012. – Т. 1. – 542 с.

2. Білас І.Г. Бюджетна політика та її законодавче забезпечення / І.Г. Білас // Бюджетно-податкова політика в Україні. – Ірпінь, 2002. – С. 25–28.

3. Гацька Л.П. Бюджетна політика: податковий аспект / Л.П. Гацька // Податкова політика України та механізм її реалізації в Податковому кодексі. – Ірпінь, 2005. – С. 159–163.

4. Музика О. Трансформація підходів щодо визначення бюджету / О. Музика // Право України. – 2002.– № 2. – С. 42–47.

5. Невська О.О. Бюджетна політика як складова економічної політики держави / О.О. Невська // Наукові праці. – К., 2002. – С. 64–67.

6. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави / К.В. Павлюк. – К. : НІОС, 1998. – 176 с.

7. Головне управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstatgov.ua

8. Проект основних напрямків бюджетної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua

References

1. Azarov, M.J. Fiscal policy in the context of socio-economic development strategy for Ukraine: [Text] Priorities fiscal policy and economic growth in Ukraine. - 2012 - Part.1. – 542p.

2. Bilas I. Fiscal policy and its legislative support. Fiscal policy in Ukraine.- Irpen, 2002, - P. 25-28

3. Gacka L.P. Fiscal policy: tax aspects of tax policy. Ukraine and its Follow in the Internal Revenue Code. - Irpen, 2005. - P. 159-163

4. Muzyka A. Transformation of approaches to determining the budget right, Ukraine. - 2002.- Part 2. - P. 42-47

5. Nevska O. Fiscal policy as a part of economic policy, Proceedings, Kyiv, 2002. - P. 64-67

6. Pawluk K. The financial resources of the state, Kyiv, NIOS, 1998. – 176p

7. Department of Statistics [electronic resource], Access: http://www.ukrstatgov.ua

8. Draft Guidelines budget policy for 2015 [electronic resource], Access: http://www.minfin.gov.ua

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., доцент Григорук П.М.

УДК 336

Л.Я. ФІЛОНЧУК
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

БОРГОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовано визначення категорій «державний борг» та «управління державним боргом», описано основні стадії управління державним боргом та досліджено поняття «боргової політики».
Ключові слова: *державний борг, управління державним боргом, боргова політика.*

L. FILONCHUK
National University of State Tax Service in Ukraine, Irpin, Kyiv region

DEBT POLICY: THEORETICAL ASPECTS

Abstract - The article analyses the meaning of such categories as government debt, government debt management and describes the main steps in government debt managing. It also discusses the concept of debt policy. Debt policy should be regarded as a separate component of the financial policy that is certainly in close relationship with monetary, fiscal, budgetary, investment components and should be focused on the development and implementation of the many tasks. It will allow you to assess the current state of financial security of the state, to predict the threat of financial dependence of the state in the short, medium and long periods, so that, if necessary, to intervene promptly in the process of formation of public debt.
Keywords: *government debt, government debt management, debt policy.*

Постановка проблеми. Накопичення значного державного боргу, посилення боргового тиску на державний бюджет, складна економічна та політична ситуації в країні, погіршення умов на фінансовому ринку перетворює управління та обслуговування державного боргу на одне із пріоритетних завдань боргової політики держави як однієї з основних складових частин фінансової політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням проблем формування боргової політики держави та її практичної реалізації присвячені праці багатьох вчених. Зокрема, питання впливу державного боргу на сферу державних фінансів висвітлені у роботах І. Лютого, Т. Богдан, В. Федосова, С. Юрія, В. Козюка тощо. Водночас, на сьогодні, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань у сфері управління державним боргом, залишаються нез'ясованими: роль, місце та основні завдання боргової політики в системі фінансової політики держави.

Виклад основного матеріалу.

Підходи вчених-економістів до трактування категорії «державний борг» дуже різняться.

Так, у підручнику «Макроекономіка» за редакцією В. Д. Базилевича державний борг визначено як нагромаджену урядом суму запозичень для фінансування дефіцитів державних бюджетів. Із визначення випливає, що між бюджетним дефіцитом і держаним боргом існує зв'язок, що має двобічну дію: з одного боку, бюджетний дефіцит формує борг держави; з іншого – обслуговування боргу вимагає додаткових витрат бюджету і часто зумовлює зростання бюджетного дефіциту [1, с. 733].

Схоже за економічним змістом визначення категорії «державний борг» дає А. Ф. Мельник. Зокрема у підручнику «Макроекономіка та макроекономічна політика» за його редакцією визначено, що державний борг – це загальний розмір накопиченої заборгованості уряду власниками державних цінних паперів, який дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів за вилученням бюджетних надлишків [2, с. 428]. Слід відмітити, що тлумачення державного боргу як кумулятивної суми бюджетних дефіцитів, саме по собі виключає багато аспектів його формування, зокрема той факт, що він може зростати чи зменшуватися незалежно від обсягів дефіциту.

Водночас в дослідженні Н. В. Чуби також йде мова про те, що між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу простежується пряма залежність, яка без виваженої економічної політики уряду формуватиме замкнене коло постійного збільшення дефіциту бюджету та державного боргу, яке набиратиме оберти, доки уряд не застосує певний набір методів управління боргами. Виявлене явище отримало назву «боргової спіралі» [3, с. 10].

Якщо проаналізувати формування державного боргу протягом останніх десяти років, та стан речей сьогодення, то дана теорія цілком підтверджується. Проте тлумачення державного боргу як економічної категорії в даному розумінні все таки є досить вузьким.

В. Федосов, С. Огородник та В. Сутормінa вважають: «Державний борг – це сума заборгованості за випущеними і не погашеними внутрішніми позиками, а також сума фінансових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату» [4, с. 226]. Проте дане визначення є також досить суперечливим, так як фінансові зобов'язання країни перед іноземними кредиторами є національним, а не державним боргом, тому що зовнішні зобов'язання сектора підприємств і домашніх господарств не належить до держаного боргу.

Як бачимо в сучасному науковому лексиконі державний борг — така сама загальновизнана економічна категорія, як фінанси, бюджет, податки та відіграє не менш важливу роль в економічному житті держави та вимагає чіткої концептуальної, законодавчої й організаційно-правової регламентації, перш за все, з позицій необхідності забезпечення ефективного управління ним.

І. О. Петровська та Д. В. Клиновий під управлінням державним боргом у широкому розумінні

вважають формування одного з напрямків фінансової політики держави, пов'язаної з його діяльністю в якості позичальника, кредитора і гаранта. Управління у широкому розумінні розглядається ними як один з напрямків фінансової політики, що входить у компетенцію державних органів влади і управління. Саме вони визначають загальний обсяг бюджетного дефіциту і, отже, обсяг позик, необхідних для його фінансування, основні напрямки й цілі впливу на грошовий обіг, кредит, виробництво, зайнятість, можливість і доцільність здійснення різних загальнодержавних програм. Під управлінням державним боргом у вузькому розумінні вважають сукупність дій, зв'язаних із підготовкою до випуску і розміщення довгострокових зобов'язань держави, регулюванням ринку державних цінних паперів, обслуговуванням і погашенням державного боргу, наданням кредитів і гарантій. У процесі управління державним боргом, на їх думку, повинні вирішуватися наступні завдання: мінімізація вартості боргу для позичальника; недопущення переповнення ринку позиковими зобов'язаннями держави і різкого коливання їх курсу [5, с. 125].

Схожий погляд на трактування управління державним боргом і в С. І. Юрія та О. О. Прутської. Проте коло завдань, яке повинно вирішуватися у процесі управління держаним боргом, окреслено ними значно ширше, а саме: пошук ефективних умов запозичення коштів з точки зору мінімізації вартості боргу; недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів; забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків; визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні; забезпечення валютного курсу та фондового ринку країни [6, с. 20].

В загальній площині, на думку С. І. Юрія, управління державним боргом слід розглядати як циклічний і багатостадійний процес, що послідовно включає три стадії, а саме: залучення - використання - погашення
[7, с. 238]. І тут варто відмітити, що думки багатьох вчених щодо виокремлення саме цих стадій управління державнии боргом є солідарними. Зокрема так вважають і І. Г. Брагун, Р. С. Сорокін, І. В. Єлейко [8, с. 203], П. І. Юхименко, В. Л. Федосов, Л. Л. Лазебник [9, с. 256], О. О. Прутська [6, с. 21].

В. П. Кудряшова описує процес управління державним боргом виокремлюючи не стадії, **а напрями**: мобілізація коштів; організація раціонального використання; погашення одержаних в борг коштів; організація обслуговування [10, с. 311].

В словнику української мови слово «напрям» має декілька трактувань, зокрема – шлях діяльності, розвитку кого-, чого-небудь; спрямованість якоїсь дії явища тощо [11, с. 164].

Тоді як, слово «стадія» трактується, як певний момент, період, етап у житті, розвитку кого-, чого-небудь, які мають якісні особливості; фаза, щабель, ступінь тощо [12].

Тому, в даному випадку, вважаємо, що правильно розглядати залучення запозичених коштів, їх використання, обслуговування та погашення – як стадії процесу управління державним боргом. При цьому, поділяємо думку автора з приводу розділення обслуговування та погашення державного боргу. (В. П. Кудряшов розглядає це як окремі напрями управління державним боргом, ми розглянемо це як окремі стадії, в зв'язку із наведеними вище поясненнями).

На етапі залучення позик управління державним боргом здійснюється в контексті бюджетного процесу. Зокрема, Законом України "Про державний бюджет України" на відповідний рік установлюються граничні розміри боргу, вказуються обсяги державних запозичень із чіткою класифікацією на внутрішні і зовнішні.

У період залучення позик необхідно основну увагу акцентувати на мінімізації затрат при погашенні боргу, враховуючи такі основні аспекти: обсяги позик; форми і умови запозичення (відсоткові ставки і валюта; строки погашення і пільговий період; можливі загальноекономічні і політичні умови); структура позик (за кредиторами й формами позик).

Управління розміщенням запозичених коштів є основним елементом усієї системи управління державним боргом. Воно має базуватися на принципі максимізації доходу від залучених позик та створення джерел його погашення [7, с. 238].

Вважаємо, що третю стадію управління державним боргом – погашення та обслуговування – слід розділити та розглядати, як дві окремі. Оскільки, платежі на обслуговування державного боргу здійснюються з державного бюджету у вигляді видатків за рахунок коштів загального фонду державного бюджету. Тоді як, платежі з погашення державного боргу є витратами бюджету [13].

Згідно з Бюджетним кодексом України: погашення державного боргу це операції з повернення позичальником кредитів (позик) відповідно до умов кредитних договорів та/або випуску боргових цінних паперів, а обслуговування державного боргу це операції щодо здійснення плати за користування кредитом (позикою), сплати комісій, штрафів та інших платежів, пов'язаних з управлінням державним боргом, при цьому до таких операцій не належить погашення державного боргу [13].

Спроможність держави у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним із показників фінансової стабільності, що закріплює за державою імідж надійного позичальника та відкриває перед нею можливості для нових позик на більш вигідних умовах [6, с. 116].

Управління державним боргом у більшості країн є окремим напрямом фінансової політики, орієнтованим на забезпечення потреб у додаткових фінансових ресурсах з дотриманням вимог фінансової безпеки і стабільності держави.

Проте серед українських вчених економістів не всі виділяють боргову політику як окрему складову

фінансової політики. Зокрема О. І. Кремень та В. М. Кремень відносять її до бюджетної політики [14, с. 72]. В. В. Козюк стверджує, що боргова політика є складовою фіскальної політики держави [15, с. 172].

При цьому слід відмітити, що більшість науковців ототожнюють поняття «управління державним боргом» та поняття «боргова політика держави». На нашу думку, це не зовсім так.

Управління – це вид суспільної діяльності, яка передбачає систему скоординованих дій суб'єкта на об'єкт для виконання організаційних завдань [16]. В нашому випадку суб'єктами управління державним боргом будуть органи державної влади, що здійснюють залучення, використання, обслуговування та погашення боргових зобов'язань держави, а саме: Міністерство фінансів, Національний банк, Державна казначейська служба. Об'єктом управління державного боргу є безпосередньо державний борг визначений відповідно до чинного законодавства.

Політика – це визначена частина, програма або напрямок певної діяльності, сукупність засобів (інструментів) та методів (технік) для реалізації певних інтересів задля досягнення визначених суб'єктом цілей в певному середовищі [17].

С. І. Юрій виділяє боргову політику, як одну із основних складових фінансової політики держави, що передбачає систему дій та заходів щодо уникнення або врегулювання боргових проблем держави, забезпечення чи відновлення її платоспроможності та отримання максимального ефекту від фінансування за рахунок запозичених коштів. Боргова політика визначає межі та умови державного запозичення, співвідношення між його формами, кредиторами, а також порядок і механізм погашення боргу [7, с. 83].

Проведення державної боргової політики має за мету сприяння стабільному економічному розвитку, стимулювання приросту ВВП та досягнення повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення необхідних обсягів (і відповідної структури) іноземних інвестицій та ін. [10, с. 293].

Таким чином, поняття «боргова політика» є значно ширшим та включає в себе поняття «управління державним боргом» з усіма детермінованими ним процесами. Крім того, розробка боргової політики пов'язана з:

- вивченням макроекономічного становища України з точки зору боргового навантаження та визначення оптимальної середньо- та довгострокової боргової політики;
- визначенням нових боргових інструментів та підготовкою нормативної бази їх застосування;
- вдосконаленням структури державного боргу в розрізі інструментів позичання, ринків розміщення, валют позичання, відсоткових ставок та строків погашення;
- організацією роботи щодо підвищення кредитного рейтингу України [8, с. 23].

Тобто боргова політика держави це напрям діяльності уряду, що скеровується через визначений комплекс заходів та методів і спрямований на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл, використання, повернення державою запозичених фінансових ресурсів.

В цілому боргова політика держави спрямована на досягнення глобальних цілей: економічних (оптимізація боргу та мінімізація процентних платежів), політичних (підтримка стабільності політичної системи), соціальних (своєчасне фінансування соціальних програм) тощо.

Тому, на нашу думку, боргова політика повинна розглядатися виключно як окрема складова фінансової політики, що безумовно перебуває у тісному взаємозв'язку з грошово-кредитною, податковою, бюджетною, інвестиційною складовими та має бути спрямована на розроблення та реалізацію наступних завдань: встановлення граничної межі державного боргу; розроблення та реалізації довгострокової стратегії державних запозичень; управління динамікою сукупного державного боргу та визначені на цій основі тривалості боргового циклу; вибір найбільш прийнятних на даному етапі форм, кредиторів та валюти фінансування державних запозичень; запровадження заходів щодо зниження вартості державних запозичень; контроль за цільовим та ефективним використанням запозичених коштів; створення надійного потенціалу для обслуговування та погашення державного боргу у майбутньому; здобуття державою якомога вищого кредитного рейтингу з метою підвищення інвестиційної привабливості країни та можливості отримання нових позик на більш вигідних умовах; запровадження обов'язкової звітності за показниками заборгованості держави; проведення річної оцінки ефективності управління державним боргом на основі базових показників державного боргу; оперативна оцінка показників державного боргу через порівняльний аналіз відповідних фактичних і прогнозних показників, що в свою чергу дозволить оцінити поточний стан фінансової безпеки держави, прогнозувати загрозу фінансової залежності держави як у коротко-, середньо- так і в довгострокових періодах, щоб у разі потреби оперативно втрутитись в процес формування державної заборгованості.

Література

1. Базилевич В. Д. Макроекономіка : підручник / Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик В. О. – [2-е вид., випр.]. – К. : Знання, 2005. – 851 с.

2. Макроекономіка та макроекономічна політика : уавч. посіб. / [Мельник А. Ф., Желюк Т. Л., Длугопольський О. В., Панухник О. В.]. – К. : Знання, 2008. – 699 с.

3. Чуба Н. В. Макроекономічний аналіз державного боргу в перехідній економіці України : автореф.

дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Н. В. Чуба. – Львів, 2006.

4. Федосов В. М. Государственные финансы / Федосов В. М., Огородник С. Я., Сутормина В. М. – К. : Лыбидь, 1991. – 226 с.

5. Петровська І. О. Фінанси (з елементами статистики фінансів) : навч. посіб. / Петровська І. О., Клиновий Д. В. – К. : ЦУЛ, 2002. – 300 с.

6. Управління державним боргом : навч. посібник / [Прутська О. О., Сомченков О. А., Гарбар Ж. В., Губанова Л. Л., Руденко В. В.] ; за заг. ред. Прутської О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.

7. Фінанси : підручник / [Юрій С. І., Алексеєнко Л. М., Зятковський І. В. та ін.] ; за ред. С. І. Юрія. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

8. Багун І. Г. Фінанси : навч. посіб. / Багун І. Г., Сорока Р. С., Єлейко І. В. – Львів : «Магнолія-2006», 2008. – 314 с.

9. Федосов В. М. Теорія фінансів : підручник / [за ред. В. М. Федосова.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

10. Кудряшов В. П. Курс фінансів : навч. посіб. / В. П. Кудряшов – К. : Знання, 2008. – 431 с.

11. Словник української мови [Електроний ресурс] : в 11 т. Том 5. – 1974. – Режим доступу : http://sum.in.ua/s/naprjam

12. Словник іншомовних слів [Електроний ресурс] / [за ред. О. С. Мельничука]. – Київ, 1974. – Режим доступу : http://www.rozum.org.ua

13. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

14. Кремень О. І. Фінанси : навч. посіб. / Кремень О. І., Кремень В. М. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

15. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 238 с.

16. Конспект лекцій на тему: політологія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/12461220/politologiya/derzhavne_upravlinnya

17. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Політика

References

1. Bazylevych V. D. Makroekonomika: Pidruchnyk / Bazylevych V. D., Bazylevych K. S., Balastryk V. O. – 2-he vyd., vypr. – K.: Znannia, 2005. – 851 s.

2. Melnyk A. F. Makroekonomika ta makroekonomichna polityka: Navch. posib. / [Melnyk A. F., Zheliuk T. L., Dluhopolskyi O. V., Panukhnyk O. V.]. – K.: Znannia, 2008. – 699 s.

3. Chuba N. V. Makroekonomichnyi analiz derzhavnoho borhu v perekhidnii ekonomitsi Ukrainy: avtoref. dys. na zdobuttia naukovoho stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.01.01/ N. V. Chuba. - Lviv, 2006.

4. Fedosov V. M. Hosudarstvennye fynansy / Fedosov V. M., Ohorodnyk S. Ya., Sutormyna V. M. – Kyev: Lybyd, 1991. – 226 s.

5. Petrovska I. O. Finansy (z elementamy statystyky finansiv): Navch. posib. / Petrovska I. O., Klynovyi D. V. – K.:TsUL. – 2002. – 300 s.

6. Prutska O. O. Upravlinnia derzhavnym borhom: Navch. Posibnyk / [Prutska O. O., Somchenkov O. A., Harbar Zh. V., Hubanova L. L., Rudenko V. V.]; – za zah. redaktsiieiu Prutskoi O. O. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 216 s.

7. Finansy: Pidruchnyk / [Yurii S. I., Alekseienko L. M., Ziatkovskyi I. V. ta insh.]; - za red. S. I. Yuriia. – K.: Znannia, 2008. – 611 s.

8. Bahun I. H. Finansy: Navch. posib. / Bahun I. H., Soroka R. S., Yeleiko I. V. – Lviv: «Mahnoliia-2006», 2008. - 314 s.

9. Fedosov V. M. Teoriia finansiv: Pidruchnyk / [za red. prof. V. M. Fedosova.]. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 576 s.

10. Kudriashov V. P. Kurs finansiv: Navch. posib. / V. P. Kudriashov – K.: Znannia, 2008. – 431 s.

11. Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh. – Tom 5, 1974. – [Elektronyi resurs] / Rezhym dostupu: http://sum.in.ua/s/naprjam

12. Slovnyk inshomovnykh sliv / [za redaktsiieiu O. S. Melnychuka] - Kyiv, 1974. - [Elektronyi resurs] / Rezhym dostupu: http://www.rozum.org.ua

13. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI. - [Elektronnyi resurs] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

14. Kremen O. I. Finansy. Navch. posib. / Kremen O. I., Kremen V. M. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2012. – 416 s.

15. Koziuk V. V. Derzhavnyi borh v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky Ukrainy: Monohrafiia / V. V. Koziuk – Ternopil: Kart-blansh, 2002. – 238 s.

16. Konspekt lektsii na temu: politolohiia / [Elektronyi resurs] / Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws/12461220/politologiya/derzhavne_upravlinnya

17. Vikipediia: vilna entsyklopediia / [Elektronyi resurs] / Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/Polityka

Рецензія/Peer review : 21.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензована редакційною колегією

МОДЕЛІ, МЕТОДИ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.48:303.09

П.М. ГРИГОРУК
Хмельницький національний університет
Ю.М. ЯВОРСЬКИЙ
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ КОМПЛЕКС ЯК ОБ'ЄКТ МОДЕЛЮВАННЯ

В статті розглянуто характеристики туристично-рекреаційної галузі. Визначено основні завдання моделювання туристично-рекреаційного комплексу. Встановлено якісні характеристики, які істотно впливають на вибір інструментарію та процедури моделювання.
Ключові слова: моделювання, туристично-рекреаційний комплекс, стратегія розвитку.

P.M. HRYHORUK
Khmelnytsky National University
Y.M. YAVORSKIY
Ivan Franko State Pedagogical University of Drogobych

TOURISM AND RECREATION COMPLEX AS OBJECT OF MODELLING

Abstract - The characteristics of tourism and recreation industry were considered in the article. The main modelling tasks of the tourism and recreation complex were determined. The qualitative characteristics that significantly affect on the analysis, the choice of instruments and procedures were described. Directions of the use of economic-mathematical modelling in solving the tasks of strategic development management of tourist-recreational complex were systematized and generalized in the article. The conclusions of the article will help to improve the quality of services, provide effective means for the formation of competitive advantages of tourist-recreational complex to achieve global quality standards while ensuring socio-economic effects, which are essential for the development of a particular region and the whole country.
Keywords: modelling, tourist and recreation complex, development strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний етап розвитку економіки характеризується різким збільшенням частки та ролі сервісної складової в загальній структурі економіки. Одним з напрямів, який найбільш активно розвивається на сучасному етапі розвитку економіки, є соціально-культурні послуги. Їх складовою є туристична галузь, спрямована на задоволення специфічних потреб людини у відпочинку і враженнях, отриманих під час подорожі, шляхом надання послуг та забезпечення товарами, які зроблять її комфортними і сприятимуть здійсненню мети подорожування. Важливим її доповненням є рекреаційна галузь, спрямована на відтворення робочої сили, витраченої в процесі трудової діяльності, шляхом надання послуг, що забезпечують відпочинок і дозвілля.

Виходячи з багатофункціональності рекреації, дана галузь діяльності співіснує з великою кількістю сполучених з нею інших галузей: курортною справою, готельним та ресторанним сервісом, транспортним постачанням, інфраструктурою, енергозабезпеченням та іншими. Галузь послуг є надзвичайно динамічною, а тому потребує сучасних ефективних інструментів управління.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Поєднання туристичної та рекреаційної галузей органічно викликає створення туристично-рекреаційний комплексу – типового міжгалузевого комплексу, в якому прямо чи опосередковано бере участь багато різних галузей як матеріального, так і нематеріального виробництва. Він є системою економічно та соціально поєднаних окремих галузей, виробництв, виробничих підприємств та підприємств сфери послуг на певній території, призначення яких полягає у забезпеченні рекреаційними послугами населення конкретної територіальної одиниці. Поняття «рекреаційний» підкреслює спрямованість функцій комплексу на реалізацію оздоровчих потреб населення та відновлення життєвих сил людини, а «туристичний» означає тимчасовий виїзд громадян з місць постійного проживання з метою відновлення життєвих сил і непов'язаний з оплачуваною діяльністю [1, с. 43].

Дослідження теоретичних питань оцінювання та розвитку туристично-рекреаційних ресурсів, планування та розміщення територіально-рекреаційних систем здійснено у роботах О. Башти [2], М. Бокова [3], І. Безуглого [4], П. Ґудзя [5], С. Цьохли [6] та інших. Зокрема, в них визначено сукупність економічних та соціальних переваг розвитку сфери туризму та рекреації для регіону, таких як високий рівень рентабельності, збільшення грошового потоку та надходження іноземної валюти, подолання територіальної диспропорції в рівні економічного розвитку, покращення матеріального добробуту населення, створення нових робочих місць, та розвиток підприємництва, підвищення освітнього рівня людей, розвиток місцевої інфраструктури, створення сприятливого туристичного іміджу регіону.

Теоретико-методологічним та практичним аспектам формування регіональних програм розвитку туристично-рекреаційної сфери на регіональному рівні присвячено роботи В. Кифяка [7, 8], С. Харічкова [9], О. Молнара [10], О. Савіцької, Н. Савіцької [11] та інших. Зокрема, в них визначено напрями та завдання формування і реалізації конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту в рамках цільової програми розвитку регіону, зазначено структуру регіональної програми розвитку рекреації і

туризму та необхідні для її реалізації заходи.

Застосуванню економіко-математичного моделювання у вирішенні проблем розвитку туристично-рекреаційного комплексу присвячено численні роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема А. Грабарєва [12], П. Захарченка [13], Н. Корольової [14], С. Куніцина [15], С. Солохіна [16] та інших. Загальною ідеєю зазначених робіт виступає те, що використання в управлінні рекреаційним сектором економіки такого інструментарію дозволить не тільки збільшити синергетичний ефект функціонування рекреаційних бізнес-процесів, а й підвищити ефективність функції відтворення робочої сили через систему рекреації.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру, пов'язаних з моделюванням, є недостатньо розвинутими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація та узагальнення напрямів використання економіко-математичного моделювання у вирішенні завдань стратегічного управління розвитком туристично-рекреаційного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Туристично-рекреаційний комплекс (ТРК) як система характеризується складною внутрішньою структурою, великою кількістю різнорідних за своєю природою елементів і взаємозв'язків, наявністю невизначеності та ризику, неоднозначністю наслідків від прийнятих управлінських рішень тощо. Згідно з сучасними системними уявленнями ТРК належить до класу складних слабо структурованих систем, для яких часто виявляється неможливим побудувати достовірну математичну модель внаслідок значної невизначеності взаємодії елементів і підсистем та наявності прямих та опосередкованих зворотних зв'язків, нелінійних і синергетичних ефектів.

В даний час в рекреаційному секторі економіки спостерігається інтенсивне формування різних бізнес-процесів різних сфер діяльності. Проте слід відзначити, що розрізненість їх функціонального призначення та недостатність взаємозв'язків ускладнюють процедури дослідження цих бізнес-процесів. Особливо це виявляється стосовно різних структурних елементів рекреаційної діяльності. Саме тому економіко-математичне моделювання є досить дієвим інструментом для їх аналізу і прогнозування розвитку.

Серед основних задач моделювання туристично-рекреаційного комплексу варто відзначити такі [12, 13, 15, 16]:

- моніторинг внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають поточний стан туристично-рекреаційної системи;
- моделювання сталого розвитку туристично-рекреаційної та соціально-економічної систем; кількісне оцінювання наслідків від можливих перетворень в управлінні;
- оцінювання реальних і потенційних перспектив, вироблення і обґрунтування можливих напрямків розвитку туристично-рекреаційної системи залежно від внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних, політичних та екологічних умов і прогноз під час довгострокового прогнозування та стратегічного планування;
- моделювання взаємодії основних підсистем та елементів туристично-рекреаційної системи під час нестандартних та кризових ситуацій;
- моделювання розвитку туристично-рекреаційної системи з урахуванням природно-економічних, демографічних, екологічних та інших особливостей;
- дослідження проблематики горизонтальних зв'язків між складовими туристично-рекреаційного комплексу;
- оцінювання та прогнозування стану туристично-рекреаційного комплексу при збереженні поточних умов у галузі;
- урахування чинників невизначеності та ризику в ході побудови стратегічних напрямів розвитку туристично-рекреаційного комплексу;
- побудова та зіставлення сценаріїв розвитку туристично-рекреаційного комплексу, обумовлених альтернативними управлінськими рішеннями;
- моделювання попиту на туристично-рекреаційні послуги;
- моделювання маркетингових стратегій просування туристично-рекреаційних послуг;
- оптимізація системи надання туристично-рекреаційних послуг;
- вирішення завдань кластеризації об'єктів туристично-рекреаційного комплексу;
- моделювання системи туристично-рекреаційних переміщень;
- управління матеріальними та інформаційними потоками.

Серед якісних характеристик ТРК, які істотно впливають на вибір інструментарію та процедури моделювання ТРК, відзначимо такі:

- комфортність, яка зазвичай представляється якісними характеристиками як окремих рекреаційних об'єктів, так і природно-кліматичних умов;
- ємність, яка відображає потенційну можливість розташування об'єктів ТРК та відповідну кількість користувачів послуг;
- динамічність – показує динаміку рекреантів, сезонні коливання тощо;
- надійність – властивість, яка визначає безвідмовність функціонування ТРК та стабільність діяльності окремих підсистем, незалежно від зовнішніх впливів;
- ефективність, яка відображає, з одного боку, прибутковість використання комплексу, а з іншого – якість забезпечення культурних соціальних та оздоровчих потреб населення.

Також необхідним є урахування стійкості природного комплексу як його здатності протистояти до

певної межі різним навантаженням, після якої починається його незворотне руйнування. В рекреаційних дослідженнях це пов'язано з необхідністю розробки природоохоронних заходів і нормування такого навантаження.

Аналіз і моделювання ТРК доцільно виконувати з урахуванням характерних його особливостей [14]:

- ТРК є складною слабо структурованою системою, яка характеризується великою кількістю складних взаємопов'язаних причинно-наслідкових зв'язків між факторами, результат дії яких не завжди очевидний при прийнятті рішень, а також необхідністю дослідження стохастичних систем в умовах невизначеності та ризику;
- ТРК – динамічна система, тому необхідно вивчати динаміку розвитку системи, проводити аналіз процесів зростання з урахуванням загального життєвого циклу рекреаційної зони;
- ТРК є саморегульованою системою, управління в якій йде через внутрішньо-організаційні процеси саморегулювання і засновано на зміні законів і методів внутрішнього управління; непродумані соціальні програми можуть призвести до зрушень, порушень балансу; умовою нормального розвитку в системі є підтримання економічної рівноваги, балансу ресурсів у системі;
- ТРК – соціальна система, тому в ній домінують і враховуються природні і психологічні чинники; під час прийняття рішень необхідно враховувати довгострокові інтереси суспільства, рекреаційна зона повинна забезпечувати умови відтворення людського потенціалу;
- в ході управління розвитком ТРК часто виникає конфлікт між цілями довгострокового планування і короткостроковими рішеннями; високий наплив відпочиваючих в найближчі роки може стати причиною занепаду в довгостроковій перспективі, тому найбільш бажаними є такі рішення, які сприяють сталому розвитку зони в короткостроковій і довгостроковій перспективі;
- ТРК представляється як цілеспрямована і багатоцільова система, що має неоднорідні внутрішні та зовнішні цілі, самостійні підцілі окремих підсистем, систему показників виміру цілей, різноманітні стратегії їх досягнення тощо; обираючи той чи інший варіант розвитку, необхідно формувати узгоджене рішення, що дозволяє знаходити компроміс між регіональними та загальнодержавними цілями, з одного боку, і цілями окремих підприємств і господарських суб'єктів – з іншого;
- ТРК є нелінійною системою.

Внаслідок зазначених особливостей опис законів функціонування систем такого класу та їх характеристик за допомогою традиційних аналітичних моделей не є ефективним та адекватним їх внутрішній природі. Часто виявляється неможливим побудувати достовірну математичну модель внаслідок значної невизначеності взаємодії елементів та підсистем і наявності прямих та опосередкованих зворотних зв’язків, нелінійних ефектів. Це призводить, з одного боку, до необхідності відмовитись від значної частини добре розробленого математичного апарату, придатного до моделювання за умов припущення про лінійність досліджуваних процесів, а з іншого – до використання специфічних методів дослідження, зокрема, імітаційного моделювання, нелінійної динаміки, теорії нечітких множин та нечіткої логіки, адаптивних методів прогнозування, теорії фракталів, когнітивних карт тощо [12–17]. В роботах [13, 15] досить повно представлено аналіз типових завдань моделювання ТРК та відповідних їм методів та моделей.

Останнім часом значна увага науковців при дослідженні проблематики туристично-рекреаційної сфери приділяється утворенню кластерних структур, спрямованих на поєднання зусиль та можливостей підприємств туристично-рекреаційного комплексу з метою максимального використання туристично-рекреаційного потенціалу для досягнення конкурентних переваг [18, 19]. Такі структури сприятимуть покращенню інвестиційного клімату регіону, позитивно вплинуть на підвищення рівня зайнятості населення, спонукатимуть інноваційні процеси в зазначеній галузі.

Висновки. Таким чином, застосування засобів економіко-математичного моделювання до вирішення завдань комплексного розвитку ТРК дозволить здійснювати стратегічне і поточне планування розвитку основних складових такого комплексу з урахуванням його регіональних, соціальних та інших особливостей. Це сприятиме удосконаленню їх взаємодії та підвищенню якості наданих послуг, надасть дієві засоби для формування конкурентних переваг туристично-рекреаційного комплексу для досягнення світових стандартів якості з одночасним забезпеченням соціально-економічних ефектів, суттєвих для розвитку як конкретного регіону, так і країни в цілому.

Література

1. Вуйцик О. І. Рекреаційно-туристичний комплекс: питання термінології / О. І. Вуйцик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3 (46). – Ч. 2. – С. 39–44.

2. Башта А. И. Инновационная стратегия развития рекреационной системы на базе энергосбережения : монография / А. И. Башта. – Симферополь : Изд-во «Крымучпедгиз», 2011. – 382 с.

3. Безуглий І. В. Напрями вдосконалення територіальної організації регіональної рекреаційно-туристичної системи / І. В. Безуглий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 8 (75). – С. 93–97.

4. Боков М. А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики / М. А. Боков. – СПб. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 368 с.

5. Ґудзь П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П. В. Ґудзь. – Донецьк : ІЕПД НАН України ; Юго-Восток, Лтд, 2001. – 270 с.

6. Цьохла С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та туристичних регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг : монографія / С. Ю. Цьохла. – Сімферополь : Таврія, 2008. – 352 с.

7. Кифяк В. Ф. Методи та принципи формування територіальних рекреаційних систем // В. Ф. Кифяк // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 51–54.

8. Кифяк В. Сфера рекреации и туризма как составляющая региональной экономической системы / В. Кифяк // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2006. – № 11 (66). – С. 116–119.

9. Харічков С. К. Регіональна парадигма цільової програми розвитку рекреації та туризму / С. К. Харічков, І. М. Дишловий, С.Г. Нездоймінов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 221–230.

10. Молнар О. С. Теоретичні основи розробки регіональної програми розвитку туристично-рекреаційного комплексу в системі стратегії соціально-економічного розвитку Закарпаття / О. С. Молнар, Ф. А. Важинський, В. Й. Даньків // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2013. – Вип. 4 (41). – С. 140–147.

11. Савіцька О. П. Стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні: регіональні аспекти [Електронний ресурс] / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

12. Грабарєв А. В. Імітаційна модель туристично-рекреаційного комплексу / А. В. Грабарєв // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2012. – Вип. 86. – С. 133–145.

13. Захарченко П. В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : монография / П. В. Захарченко ; науч. ред. А. И. Черняк. – Бердянск : Изд-во Ткачук А. В., 2010. – 392 с.

14. Королёва Н. В. Имитационное моделирование направлений развития туризма в рекреационных зонах региона (на материалах Республики Адыгея) / Н. В. Королёва. – Майкоп : Изд-во АГУ, 2007. – 164 с.

15. Куніцин С. В. Моделювання процесів розвитку підприємств туристично-рекреаційної сфери / С. В. Куніцин // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 130–136.

16. Солохин С. С. Когнитивное моделирование проблем развития предпринимательства в туристско-рекреационной системе юга России / С. С. Солохин // Известия южного федерального университета. Технические науки. – 2009. – № 3. – С. 32–37.

17. Виклюк Я. І. Побудова fuzzy-моделі для визначення рекреаційного потенціалу єврорегіону „Верхній прут” / Я. І. Виклюк // Вестник НТУ «ХПИ». Тематический выпуск «Системный анализ, управление и информационные технологии». – Харьков : НТУ «ХПИ», 2007. – № 41. – С. 193–201.

18. Нездоймінов С. Г. Формування кластерної стратегії розвитку підприємництва в регіональному туристично-рекреаційному комплексі / С. Г. Нездоймінов // Економічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 133–143.

19. Куніцин С. В. Постановка задачі моделювання вибору організаційних форм інтеграційної взаємодії професійних учасників туристичного ринку [Електронний ресурс] / С. В. Куніцин. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/271.

References

1. Vuitsik O. I. Rekreatsiino-turystychnyi kompleks: pytannia terminologii. Visnyk sotsialno-ekonomichnyh doslidzhen, 2012, Vyp. 3 (46), Chapt. 2, pp. 39-44.

2. Bashta A. I. Innovaczionnaya strategiya razvitiya rekreaczionnoy sistemy’ na baze energosberezheniya: monografiia. Simferopol, Izd-vo «Kry’muchpedgiz», 2011, 382 p.

3. Bezuglyi I. V. Napriamy vdoskonalennia terytorialnoi organizatsii regionalnoi rekreatsiino-turystychnoi systemy. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, 2007, № 8 (75), pp. 93-97.

4. Bokov M. A. Strategicheskoe upravlenie rekreaczionny’mi predpriyatiyami v usloviyax perexodnoy ekonomiki. St. Petersburg, YUNITI-DANA, 2001, 368 p.

5. Gudz P. V. Ekonomichni problemy rozvytku kurortno-rekreatsiinykh terytorii. Donetsk, IEPD NAN Ukrainy, Yugo-Vostok Ltd, 2001, 270 p.

6. Tsokhla S. Y. Transformatsiia rekreatsiinoi diialnosti ta turystychnykh regionalnykh rynkiv kurortno-rekreatsiynykh poslug: monografIia. Simferopol, Tavriia, 2008, 352 p.

7. Kyfiak V. F. Metody ta pryntsypy formuvannia terytorialnykh rekreatsiinykh system. Visnyk DITB, 2013, No. 17, pp. 51-54.

8. Kifyak V. Sfera rekreaczii i turizma kak sostavlyayuschaya regionalnoy ekonomicheskoy sistemy’. Formirovanie ry’nochny’h otnosheniy v Ukraine, 2006, No. 11 (66), pp. 116–119.

9. Kharichkov S. K., Dyshlovii I. M., Nezdoiminov S. G. Regionalna paradygma tsilovoi programy rozvytku rekreatsii ta turyzmu. Marketing i menedzhment innovacziy, 2011, No. 2, pp. 221-230.

10. Molnar O. S., Vazhynskii F. A., Dankiv V. Y. Teoretychni osnovy rozrobky regionalnoi programy rozvytku turystychno-rekreatsyinogo kompleksu v systemi strategii sotsialno-ekonomichnogo rozvytku Zakarpattia. Naukovyi visnyk Uzhgorodskogo universytetu. Seriia Ekonomika, 2013, Vyp. 4 (41), pp.140-147.

11. Savitska O. P., Savitska N. V. Strategiia rozvytku turystychnoi industrii v Ukraini: regionalni aspekty (Last visited date 08-20-2014). URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

12. Grabariev A.V. Imitatsiina model turystychno-rekreatsiinogo kompleksu. Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi : zbirnyk naukovykh prats, 2012, Vyp. 86, pp. 133–145.

13. Zakharchenko P. V. Modeli ekonomiki kurortno-rekreatsionnyih sistem: monografiya / P. V. Zaharchenko; nauch. red. prof. A. I. Chernyak. – Berdyansk : Izdatelstvo Tkachuk A. V., 2010. 392 s.

14. Korolyova N.V. Imitaczionnoe modelirovanie napravleniy razvitiya turizma v rekreatsionnyih zonah regiona (na materialah Respubliki Ady’geya). Maykop, Izd-vo AGU, 2007, 164 p.

15. Kunitsyn S. V. Modeliuvannia protsesiv rozvytku pidpryiemstv turystychno-rekreatsiinoi sfery. Problemy ekonomiky, 2012, No. 3, pp. 130-136.

16. Solohin S. S. Kognitivnoe modelirovanie problem razvitiya predprinimatelstva v turistsko-rekreatsionnoy sisteme yuga Rossii. Izvestiya yuzhnogo federalnogo universiteta. Tehnicheskie nauki, 2009, No. 3, pp. 32-37.

17. Vikliuk Y. I. Pobudova fuzzy-modeli dlia vyznachennia rekreatsiinogo potentsialu Evro regionu “Verkhnii prut”. Vestnik NTU «KHPI». Tematicheskiy vy’pusk «Sistemny’y analiz, upravlenie i informatsionnyie tehnologii», 2007, No. 41, pp. 193–201.

18. Nezdoiminov S. G. Formuvannia klasternoi strategii rozvytku pidpryiemnytsva v regionalnomu turystychno-rekreatsiinomu kompleksi. Ekonomichni innovatsii, 2009, Vyp. 38, pp. 133-143.

19. Kunitsyn S. V. Postanovka zadachi modeliuvannia vyboru organizatsiinykh form integratsiinoi vzaiemodii profesiinykh uchasnykiv turystychnogo rynku (Last visited date 08-22-2014). URL: http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/271

Рецензія/Peer review : 1.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 519.86: 330.34

К.В. ГОРБАТЮК
Хмельницький національний університет

НЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСОВИХ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕРВАЛІВ ВАРІЮВАННЯ ТЕМПІВ ПРИРОСТУ ЯК НОСІЇВ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Розглянуто проблему прогнозування часових рядів економічних показників з використанням нечітко заданих величин на числових множинах варіювання темпів приросту. Досліджено методику застосування нечітких множин для моделювання рівнів динамічного ряду із застосуванням процедур фазифікації та дефазифікації вихідних даних, формування логічних відношень між нечіткими множинами та обчислення прогнозних значень досліджуваних показників. Перевірено запропоновану методику для моделювання часового ряду умовного економічного показника. Означені напрямки подальших досліджень щодо нечіткого моделювання часових рядів.

Ключові слова: нечіткі множини, прогнозування часових рядів, нечітке моделювання динамічного ряду.

K.V. GORBATYUK
Khmelnytsky National University

FUZZY MODELING OF ECONOMIC INDICATORS TIME SERIES WITH THE USE OF GROWTH RATES VARYING INTERVALS AS THE FUZZY SETS CARRIER

Abstract - The aim of the research - to explore the possibility of using in the forecasting time series of economic indicators the fuzzy sets built on the numerical sets of growth rates varying.

The problem of forecasting time series of economic indicators, using clearly defined sets of numerical values for the variation of growth rate is considered. Studied the technique of fuzzy sets for modelling time series of levels using procedures phasification and dephasification output data, the formation of logical relations between fuzzy sets and calculating predictive values of the studied parameters. Verified proposed methodology for modelling time series of standard economic indicators. The directions for further research on fuzzy modelling of time series is mentioned.

Keywords: fuzzy sets, time series forecasting, fuzzy modelling of time series.

В сучасних умовах облік факторів невизначеності та неповноти інформації є невід'ємною частиною моделювання складних соціально-економічних систем, в яких значною мірою якість функціонування більшості процесів залежить від людини. Причому традиційний шлях урахування факторів невизначеності на основі імовірнісного та статистичного моделювання часто виявляється неадекватним завданням і може призвести до невірних результатів, так як функціонування складних соціально-економічних систем на практиці характеризується невизначеністю «нестохастичного» типу. Під час аналізу розвитку складних соціально-економічних систем у часі необхідно використовувати всю повноту знань про досліджувані процеси і прикладну область дослідження. Такі знання містять не тільки безпосередньо часові ряди параметрів системи, отримані на основі вимірювань або спостережень, але і вербальні описи типових значень рядів, особливих станів, отриманих на основі досвіду експертів.

Після видання основоположної статті Заде, що стосувалась основ теорії нечітких множин, теорія нечіткості набула широкого розповсюдження у багатьох сферах досліджень, зокрема економічних. Останні роки було розроблено та впроваджено численну кількість методів, що використовують нечіткі множини для опису невизначеності, наявної у значеннях динамічних рядів [1].

Нечіткі підходи є альтернативою загальноприйнятим кількісним методам аналізу систем та мають такі основні відмінні риси [2]: по-перше, замість або у доповнення до числових змінних використовують нечіткі величини та так звані «лінгвістичні» змінні; по-друге, прості відношення між змінними описують за допомогою нечітких висловлювань; по-третє, складні відношення описують нечіткими алгоритмами. Такі підходи дають наближені, але у той же час, ефективні засоби опису поведінки систем, настільки складних та погано визначених, які не піддаються точному математичному аналізу.

В роботах [3–5] запропоновано один із нових підходів до моделювання часових рядів за допомогою нечітких множин. А саме, запропоновано використовувати в якості носіїв нечітких множин інтервали варіювання значень ланцюгових темпів приросту, визначених по всьому часовому ряду.

Прогнозування відіграє важливу роль у повсякденній людській діяльності та в прийнятті рішень відносно майбутнього. З точки зору підходів до прогнозування, економічна наука виділяє дві основні сукупності методів, що отримали назву фундаментального та технічного аналізу. Фундаментальний аналіз передбачає вивчення тенденцій формування цін, виходячи з базових факторів економіки, до числа яких відносять, зокрема, процентні ставки, податки, рівень безробіття, стан бюджету, інфляційні процеси, стабільність політичної системи та економічну політику. Існуючі кількісні та якісні підходи до прогнозування ставлять за мету збільшення точності передбачення у максимальному степені, однак, традиційні методи не можуть застосовуватись до задач, в яких історичні дані надаються не в звичайному вигляді, а у вербальній формі. Нечіткі часові ряди дозволяють вирішити цю проблему, відкриваючи реальну перспективу можливості обробки як лінгвістичних, так і числових даних.

Останні роки все більше вітчизняних підприємств у цілях підвищення ефективності управління

економічними процесами намагаються організувати свою діяльність на основі сучасних наукових досліджень. Нечітко-множинне моделювання в аналізі та прогнозуванні економічних явищ та процесів є одним з найбільш перспективних напрямків наукових досліджень.

Не зважаючи на те, що перше згадування про новий метод математичного моделювання з'явилося близько півстоліття тому, ця галузь наукових досліджень досі є маловивченою у нашій країні. Нечітко-множинні моделі дуже прості у використанні та дають достовірні результати навіть в умовах високої невизначеності. Досить швидко економічні застосування теорії нечітких множин утворили самостійний науковий напрям.

Прогнозування, засноване на нечітких часових рядах (НЧР), цікавить дослідників протягом останніх 15 років [3–5]. Більшість опублікованих на теперішній час робіт використовували в якості тестової послідовності дані реєстрації студентів в Університеті штату Алабама за майже 20-річний період часу. Слід зазначити, що перша робота у вказаному напрямку належала Сонгу та Чиссому (Song – Chissom) [5]. В ній були розглянуті стаціонарні та змінні у часі прогнозні моделі НЧР, які забезпечили середні помилки на рівні 3,18% та 4,37% (при вікні прогнозування рівному 4), відповідно.

Стаціонарна модель НЧР, запропонована Ченом (Chen) [4] та протестована на тих самих даних реєстрації студентів, практично не змінила досягнуту Сонгом та Чиссомом похибку прогнозування (3,22%), а модифікований підхід Шаха та Дегтярьова (Sah-Degtiarev) дозволив дещо покращити результати прогнозування, знизивши середню похибку до 2,4%. Разом з тим, змінна у часі модель НЧР Хванга, Чена та Ли (Hwang-Chen-Lee), залишаючись простою з точки зору матричних обчислень, що виконувались, склала достойну конкуренцію та забезпечила відносну похибку прогнозних значень біля 3,12%. Крім перелічених вище моделей, звертає на себе увагу дослідження Хуарнга (Huarng), в якій автор удосконалив модель Чена, використавши евристики, тобто «неформальні, інтуїтивні стратегії», які виражають очікування експертів-аналітиків відносно тренда реєстрації студентів у наступному році. В результаті, ця методика забезпечила середню процентну похибку прогнозування навколо 2,38%. Прагнення до досягнення більш високої точності прогнозування знайшло також своє відображення в одній з недавніх робіт Чена і Хшу (Chen-Hsu), що представили опис нового змінного в часі НЧР метода застосованого до даних про студентів Алабами. Авторам вдалося знизити середню відносну похибку до рівня 0,36%.

В основі початкової моделі та її модифікацій лежить наступна методика прогнозування [4]:

1. Визначення універсальної множини *U*, яка являє собою інтервал між найменшою та найбільшою варіаціями досліджуваного показника.

2. Розбиття універсальної множини *U* на декілька інтервалів рівної довжини u_i.

3. Визначення сукупності нечітких множин A_i, заданих на отриманих інтервалах.

4. Фазифікація вихідних даних, що включає перетворення чітких фактичних значень варіацій показника у нечіткі.

5. Формування логічних відношень між нечіткими множинами $A_i \to A_j$ на основі аналізу переходів між нечіткими значеннями у сусідні періоди часу.

6. Об'єднання логічних відношень, що мають однакові ліві частини та обчислення відношень R_i для кожної сформованої групи.

7. Прогнозування та дефазифікація отриманих результатів.

8. Обчислення прогнозних значень досліджуваного показника.

У методиці Стивенсон і Поттера запропоновано використовувати у якості універсальної множини, на якій задаються нечіткі множини, інтервали варіації таких показників, як темпи приросту [3].

Розглянемо часовий ряд певного економічного показника, рівні якого позначимо $y_t, t = \overline{1,n}$. Для моделювання часових рядів запропонованим методом використовується такий показник динаміки як ланцюговий темп приросту: $T_t^{np} = \left(\frac{y_t}{y_{t-1}} - 1 \right) \times 100\%, t = \overline{2,n}$.

Алгоритм запропонованого методу полягає в наступному:

Крок 1. Визначити універсальну множину $U = \left[\min_{t=2,n} T_t^{np}; \max_{t=2,n} T_t^{np} \right]$ та її розбиття на *n* рівних інтервалів $u_1, u_2, ..., u_n$. Границі універсальної множини бажано округлити до найближчих цілих значень.

Крок 2. Знайти розподіл частот значень темпів приросту, що потрапляють до кожного інтервалу розбиття. У випадку наявності великих значень частот, що потрапляють у певні інтервали, зробити додаткове розбиття таких інтервалів на менші рівні підінтервали.

Крок 3. Задати на кожному інтервалі розбиття нечітку множину X_i. Для фактичних даних динамічного ряду визначити яка саме нечітка множина описуватиме кожне значення, тим самим зробити фазифікацію даних початкового ряду.

Крок 4. Дефазифікувати нечіткі дані, використовуючи формулу:

$$t_j = \begin{cases} \dfrac{1.5}{\dfrac{1}{a_1}+\dfrac{1}{a_2}}, j=1 \\ \dfrac{2}{\dfrac{0.5}{a_{j-1}}+\dfrac{1}{a_j}+\dfrac{1}{a_{j+1}}}, 2 \le j \le n-1, \\ \dfrac{1.5}{\dfrac{0.5}{a_{n-1}}+\dfrac{1}{a_n}}, j=n \end{cases}$$

де a_{j-1}, a_j, a_{j+1} – середини інтервалів носіїв нечітких множин X_{j-1}, X_j, X_{j+1} відповідно.

Крок 5. Використати отримані показники t_j для визначення прогнозних значень кожного рівня ряду, послідовно застосовуючи їх до попередніх рівнів.

Приклад застосування описаної методики можна знайти у багатьох роботах, в яких обробки обрано ряд значень кількості абітурієнтів Університету штату Алабама. Також розглянемо ці дані як умовний економічний показник та застосуємо описану вище методику до нього (табл. 1).

Таблиця 1

Ряд фактичних значень та ланцюгових темпів приросту

Роки	y_t	T_t^{np}	Роки	y_t	T_t^{np}
1971	13055	-	1982	15433	-5,83
1972	13563	3,89	1983	15497	0,41
1973	13867	2,24	1984	15145	-2,27
1974	14696	5,98	1985	15163	0,12
1975	15460	5,20	1986	15984	5,41
1976	15311	-0,96	1987	16859	5,47
1977	15603	1,91	1988	18150	7,66
1978	15861	1,65	1989	18970	4,52
1979	16807	5,96	1990	19328	1,89
1980	16919	0,67	1991	19337	0,05
1981	16388	-3,14	1992	18876	-2,38

Враховуючи фактичний інтервал варіювання темпів приросту від -5.83% до 7.66%, запропоновано визначити універсальну множину $U = [-6; 8]$ та розбити її на сім інтервалів (табл. 2).

Таблиця 2

Частотний розподіл значень темпів приросту

Номер інтервалу	Ліва границя	Права границя	Частота
1	-6,00	-4,00	1
2	-4,00	-2,00	3
3	-2,00	0,00	1
4	0,00	2,00	7
5	2,00	4,00	2
6	4,00	6,00	6
7	6,00	8,00	1

Найбільша кількість значень ланцюгових темпів приросту попадає в четвертий, шостий та другий інтервали, які ми відповідно розділимо на 4, 3 та 2 однакових підінтервали. Остаточне розбиття, завдання нечітких множин та визначення відповідних центральних значень їх носіїв наведено у табл. 3.

Використовуючи отримані показники t_j визначимо прогнозні значення кожного рівня ряду, послідовно застосовуючи їх до попередніх рівнів. Результати обчислень прогнозованих рівнів досліджуваного ряду зведемо у табл. 4 та визначимо середню похибку прогнозування за запропонованим методом, отриману для ряду умовного економічного показника. Значення вихідного ряду та отриманих прогнозних рівнів можна порівняти зі значеннями простої ковзної середньої (рис. 1).

Таблиця 3

Нечіткі множини

	a_{j-1}	a_j	a_{j+1}	t_j
X_1	-6,00	-5,00	-4,00	-2,81
X_2	-4,00	-3,00	-2,00	-2,09
X_3	-2,00	-1,00	0,00	0,71
X_4	0,00	0,25	0,50	0,41
X_5	0,50	0,75	1,00	0,48
X_6	1,00	1,25	1,50	0,98
X_7	1,50	1,75	2,00	1,46
X_8	2,00	2,50	3,00	2,06
X_9	3,00	3,50	4,00	2,79
X_{10}	4,00	4,33	4,67	3,49
X_{11}	4,67	5,00	5,33	4,07
X_{12}	5,33	5,67	6,00	4,77
X_{13}	6,00	7,00	8,00	6,49

Таблиця 4

Результати прогнозування

Рік	Значення	Темп приросту	Нечітка множина	Прогнозний темп	Нечіткий прогноз	$(A_i - F_i)^2$	$\frac{\lvert A_i - F_i \rvert}{A_i}$
1971	13055	-	-	-	-	-	-
1972	13563	3,89	X_9	3,33	13489,37	5421	0,0054
1973	13867	2,24	X_8	2,41	13890,38	547	0,0017
1974	14696	5,98	X_{12}	5,75	14664,19	1012	0,0022
1975	15460	5,20	X_{11}	4,96	15424,21	1281	0,0023
1976	15311	-0,96	X_4	2,40	15831,04	270442	0,0340
1977	15603	1,91	X_8	1,71	15572,41	936	0,0020
1978	15861	1,65	X_8	1,71	15869,39	70	0,0005
1979	16807	5,96	X_{12}	5,75	16772,82	1169	0,0020
1980	16919	0,67	X_6	0,54	16897,04	482	0,0013
1981	16388	-3,14	X_2	-2,14	16556,45	28375	0,0103
1982	15433	-5,83	X_1	-4,09	15717,58	80987	0,0184
1983	15497	0,41	X_5	0,48	15507,08	102	0,0007
1984	15145	-2,27	X_2	-2,14	15164,92	397	0,0013
1985	15163	0,12	X_4	0,48	15217,70	2992	0,0036
1986	15984	5,41	X_{12}	5,75	16034,69	2569	0,0032
1987	16859	5,47	X_{12}	5,75	16902,89	1926	0,0026
1988	18150	7,66	X_{13}	6,49	17953,30	38690	0,0108
1989	18970	4,52	X_{10}	4,22	18916,43	2870	0,0028
1990	19328	1,89	X_7	1,71	19293,88	1164	0,0018
1991	19337	0,05	X_5	0,48	19420,77	7018	0,0043
1992	18876	-2,38	X_3	-2,14	18922,64	2175	0,0025
Сума		-	-	-	-	450625	0,1137
Показник		-	-	-	-	21458	0,541 %

Отримані результати розрахунків дещо відрізняються від запропонованих у роботах [3–5], що свідчить про необхідність удосконалення цієї методики. Проте, очевидною є достатня простота застосування опрацьованого алгоритму, що робить перспективними подальші пошуки ефективних методів моделювання динамічних рядів із застосуванням нечітких множин. Крім того, можна зробити висновок про доцільність проведення подальших пошуків найбільш точних і зручних процедур нечіткого оцінювання при прогнозуванні за динамічними рядами економічних показників для створення найбільш універсальних та адаптивних алгоритмів нечіткого моделювання з врахуванням невизначеності вихідних даних.

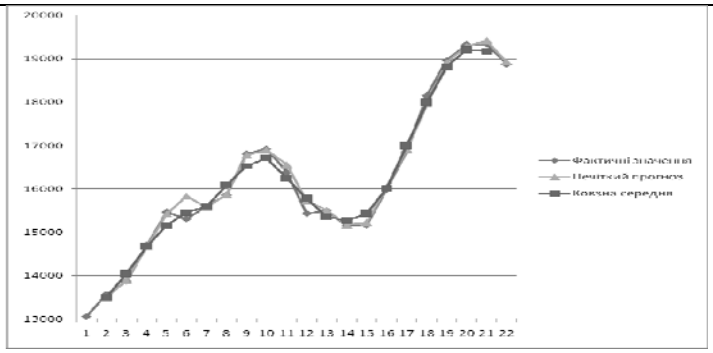


Рис. 1. Порівняння фактичних і прогнозних значень

Висновки

Отже, запропонований вище метод нечіткого моделювання дозволяє отримувати прогнозні оцінки шляхом аналізу темпів приросту фактичних рівнів ряду та нечіткого оцінювання на основі отриманих нечітких множин. Даний підхід дає можливість використовувати наявну інформацію про динаміку економічних показників та отримувати порівняно невисоке значення середньої похибки.

Використання нечітко-множинних підходів відкриває широкі перспективи у дослідженні можливостей спрощення аналізу та моделювання динамічних рядів економічних характеристик. Удосконалення таких методик надасть можливість впровадити більш якісні процедури прогнозування в інформаційні системи в економіці.

Література

1. Алтунин А. Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях : монография / А. Е. Алтунин, М. В. Семухин. – Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2000. – 352 с.

2. Максишко Н.К. Аналіз і прогнозування еволюції економічних систем / Н.К. Максишко, В.О. Перепелиця. – Запоріжжя : Поліграф, 2006. – 236 с.

3. Fuzzy Time Series Forecasting Using Percentage Change as the Universe of Discourse. Meredith Stevenson and John E. Porter. World Academy of Science, Engineering and Technology, 31, 2009. URL: http://www.waset.org/journals/waset/v31/v31-27.pdf.

4. Chen S.M. Forecasting enrollments based on fuzzy time series. Fuzzy Sets and Systems, Vol. 81, 1996. pp. 311–319.

5. Song Q., Chissom B.S. Fuzzy time series and its models. Fuzzy Sets and Systems, Vol. 54, 1993. pp. 269–277.

References

1. Altunyn A. E. Modely y alghorytmy prynjatyja reshenyj v nechetkykh uslovyjakh : monoghrafyja / A. E. Altunyn, M. V. Semukhyn. – Tjumenj : Yzdateljstvo Tjumenskogho ghosudarstvennogho unyversyteta, 2000. – 352 s.

2. Maksyshko N.K. Analiz i proghnozuvannja evoljuciji ekonomichnykh system / N.K. Maksyshko, V.O. Perepelycja. – Zaporizhzhja : Polighraf, 2006. – 236 s.

3. Fuzzy Time Series Forecasting Using Percentage Change as the Universe of Discourse / Meredith Stevenson and John E. Porter. – World Academy of Science, Engineering and Technology, 31, 2009. http://www.waset.org/journals/waset/v31/v31-27.pdf.

4. Stevenson M. and Porter J.E. Fuzzy time series forecasting using percentage change as the universe of discourse, World Academy of Science, Engineering and Technology, 2009, 55.

5. Chen S.M. 1996. Forecasting enrollments based on fuzzy time series, Fuzzy Sets and Systems, 81: 311-319.

6. Song Q., Chissom B.S. Fuzzy time series and its models, Fuzzy Sets and Systems, Vol. 54, pp. 269-277, 1993.

Рецензія/Peer review : 8.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., доцент Григорук П.М.

УДК 330:45

О.В. МАНТАЛЮК
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДО ЗАДАЧ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЦІЛЕЙ

У статті запропонований підхід до вирішення багатокритеріальних задач економіки, що ґрунтується на застосуванні методу аналізу ієрархій як ефективного інструменту зменшення впливу суб'єктивних факторів та усунення суперечливості частинних критеріїв досягнення мети функціонування системи.

Ключові слова: частинні критерії оптимізації, багатокритеріальність, невизначеність цілей.

O.V. MANTALYUK
Khmelnytsky National University

HIERARCHY ANALYSIS METHOD APPLICATION TO THE TASKS OF ECONOMICAL DECISIONS MAKING UNDER THE MULTIPURPOSE TERMS

Abstract – This paper aims to review the existing methods of decision-making in the economy and to offer the most efficient tool for solution of such problems. Study on the methods of decision-making under multi-purposes terms allows to recommend the hierarchy analysis method (HAM) as one of the most effective tools for reducing uncertainty of system goals. Hierarchy analysis method combines mathematical simplicity with the abilities for reducing bias in the alternative criterions formulation, minimizing conflicts between these criterions, quantitative formalization of qualitative indicators and fuzzy estimations. Therefore, hierarchy analysis method is proposed as one of the most effective tools of decision-making in economics.

Keywords: decision-making processes, multi-purposes terms, hierarchy analysis method.

Постановка проблеми. У теорії прийняття рішень прийнято розрізняти три типи невизначеностей з позицій того або іншого елементу математичної моделі [1, 2]:

- невизначеність цілей функціонування системи ;
- невизначеність наших знань щодо зовнішнього середовища та діючих у даному явищі факторів (невизначеність природи);
- невизначеність дій партнерів та конкурентів.

Невизначеність цілей відображається під час постановки задачі щодо вибору як окремих, частинних критеріїв оптимізації, так і загального критерію. Два інші типи невизначеностей впливають, головним чином, на функції обмежень. У даній статті детально досліджена лише перша з названих невизначеностей як така, що має бути за можливістю усунена в першу чергу. Дійсно, очевидно, що за відсутності методів подолання невизначеності цілей немає сенсу навіть розпочинати будувати математичну модель прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень. На сьогодні в області математичного моделювання багатокритеріальних завдань накопичено досить великий досвід, що відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Бродецького Г.Л., Ємельянова С.В., Єрмольєва Ю.М., Жуковіна В.Є., Зайченка Ю.П., Керис К., Кіні Р., Ларічева О.И., Ляшка І.І., Моїсеєва М.М., Парето В., Райфа Х., Руа Б., Соболя І.М., Статникова Р.Б., Фішберна П.М. та багатьох інших. Разом із тим, залишається актуальною проблема вибору такого підходу до зменшення невизначеності цілей, який поєднував би у собі математичну простоту, об'єктивність в ході формулювання критеріїв оптимальності та можливість отримати єдиний розв'язок.

Основною метою даної роботи є обґрунтування доцільності використання методу аналізу ієрархій як дієвого інструменту звуження діапазону невизначеності цілей у процесі прийняття економічних рішень.

Викладення основного матеріалу.

У цьому розділі буде уточнено термін «невизначеність цілей», обґрунтована доцільність застосування методу аналізу ієрархій (МАІ) як інструменту зменшення невизначеності цілей під час побудови оптимізаційних моделей багатокритеріальних економічних задач та прийняття рішень в умовах невизначеності такого роду.

Насамперед з'ясуємо, що треба розуміти під терміном «невизначеність цілей функціонування системи». У деяких джерелах наводиться трактування цього поняття як наявність декількох цілей, для досягнення котрих створювалася складна система. Проте, неможливо погодитись із таким розумінням, поставивши знак рівності між невизначеністю цілей та багатокритеріальністю. Дійсно, якщо навіть стало б можливим назвати всі частинні цілі існування системи, проблема врахування багатокритеріальності все одно б залишилась невирішеною. З іншого боку, наявність методичного інструментарію, який би допоміг якомога об'єктивно та системно відобразити частинні критерії оптимальності в загальній цільовій функції, дозволила б водночас звузити рамки невизначеності цілей.

Невизначеність цілей може бути об'єктивною та суб'єктивною. До невизначеності цілі, що є об'єктивно зумовленою, можна віднести наступне:

- наявність об'єктивної багатокритеріальності досягнення загальної мети прийняття рішення;
- невизначеність міри впливу кожного окремого критерію на узагальнюючий показник;
- взаємозв'язок частинних критеріїв оптимальності;

- динамічність цілей: вони можуть змінюватись у часі, у відповідності з еволюцією системи, що є об’єктом управління;
- складність формалізації якісних показників (наприклад, репутація фірми) й пов’язана з нею нечіткість.

Суб’єктивних складових невизначеності цілей є набагато більше, ніж об’єктивних. Наведемо лише деякі з них:

- суб’єктивність оцінювання міри впливу частинних критеріїв на загальний показник оптимізації;
- вплив власних, частинних інтересів особи, що приймає рішення (ОПР), на загальний критерій оптимальності;
- неврахування впливу теперішнього рішення на рішення, що будуть прийматися в майбутньому;
- невизначеність цілей і критеріїв вибору рішення ОПР;
- нестабільність навіть суб’єктивних критеріїв прийняття рішень, їх залежність від стану ОПР (імпульсивні рішення).

Хоча компроміс між цілями може бути досягнутий лише людиною [2], і саме людина має приймати остаточне рішення в системах управління, проте ця людина обов’язково має бути озброєна адекватним математичним апаратом прийняття рішень. Використання системи математичних методів та моделей дозволить не тільки значною мірою (хоча й не повністю) подолати суб’єктивність у формулюванні цілей, але й істотно зменшити невизначеність цілей, що зумовлена об’єктивними чинниками.

За основу візьмемо застосування методів розв'язання багатокритеріальних задач, із яких найбільш ефективним, на наш погляд, є метод аналізу ієрархій (МАІ).

Сутність методу аналізу ієрархій полягає в розкладенні проблеми на більш малі елементи (нижній рівень ієрархії) і побудові більш високих рівнів за рахунок виявлення взаємозв'язків між рівнями. В результаті виникає ієрархічна структура. Найвищим рівнем ієрархії є мета, проміжними – критерії, за якими оцінюють нижчі рівні. Найнижчий рівень ієрархії – це, як правило, перелік різних варіантів рішень, серед котрих необхідно вибрати найкращі. Можливі й більш складні структури, породжені більшою кількістю взаємодій між об'єктивними й суб'єктивними факторами.

Після того, як проблема представлена ієрархічно, складають матрицю Q для порівняння відносної важливості елементів другого рівня по відношенню до загальної мети на першому рівні:

$$Q = \begin{pmatrix} \frac{k_1}{k_1} \frac{k_1}{k_2} \dots \frac{k_1}{k_m} \\ \frac{k_2}{k_1} \frac{k_2}{k_2} \dots \frac{k_2}{k_m} \\ \dots\dots\dots\dots \\ \frac{k_m}{k_1} \frac{k_m}{k_2} \dots \frac{k_m}{k_m} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де k_i – інтенсивність (вага) i-го критерію по відношенню до поставленої мети;

m – кількість критеріїв на першому рівні ієрархії.

Позначивши відношення $\frac{k_i}{k_j}$ через q_{ij}, подамо Q у вигляді:

$$Q = \begin{pmatrix} 1 q_{12} \dots q_{1m} \\ q_{21} 1 \dots q_{2m} \\ \dots\dots\dots\dots \\ q_{m1} q_{m2} \dots 1 \end{pmatrix}, \quad (2)$$

Матриця попарних порівнянь Q є обернено симетричною відносно головної діагоналі, оскільки $q_{ij} = q_{ji}$.

У тому випадку, коли інтенсивності (ваги) елементів наперед невідомі, величини їх відносної важливості q_{ij} одержують із використанням суб'єктивних суджень, які чисельно оцінюються за шкалою порівнянь, а потім вирішується проблема знаходження значень інтенсивності компонент. Згадана шкала містить числа від 1 до 9 і, згідно з [3], є досить чутливою до суб'єктивних відчуттів людей при проведенні порівнянь. Зі співвідношень між елементами матриці попарних порівнянь можуть бути визначені величини інтенсивностей суджень, якщо раніше вони розглядались як невідомі.

Аналогічні матриці попарних порівнянь складають для елементів кожного наступного рівня відносно елементів попереднього рівня, причому кількість матриць Q на d-му рівні ієрархії дорівнює кількості елементів (критеріїв) на (d -1)-му рівні. Наприклад, число матриць попарних порівнянь третього рівня дорівнюватиме m.

Для кожної матриці попарних порівнянь визначають власні вектори і власні значення. Ці обчислення дозволяють кількісно виразити порівняну значущість факторів або результатів у задачі, що розв'язується. На факторах з найбільшими величинами значущості буде зосереджена увага при розв'язанні проблеми або розробці плану дій.

Компоненти власного вектора визначають як середні геометричні відповідних рядків матриці попарних порівнянь. Потім ці значення нормалізують для одержання вектора пріоритетів.

Компоненти вектора локальних пріоритетів другого рівня визначають із наступних співвідношень:

$$l_i^{(2)} \frac{\sqrt[m]{\prod_{j=1}^{m} q_{ij}^{(2)}}}{\sum_{i=1}^{m} \sqrt[m]{\prod_{j=1}^{m} q_{ij}^{(2)}}} \tag{3}$$

На третьому рівні ієрархії отримують матрицю локальних пріоритетів розмірності (*m*x*n*), де *n* – кількість елементів третього рівня (варіантів, що порівнюються у випадку трирівневої структури задачі або критеріїв для задач з більшою кількістю рівнів). Кожен елемент такої матриці дорівнює:

$$l_i^{(3)} \frac{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} q_{ijr}^{(3)}}}{\sum_{i=1}^{n} \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} q_{ij}^{(3)}}}, \tag{4}$$

де $q_{ijr}^{(3)}$ – важливість *i*-го елементу третього рівня в порівнянні з *j*-м елементом відносно *r*-го критерію другого рівня, $r = \overline{1, m}$.

Матриці локальних пріоритетів для більш високих рівнів ієрархії будують аналогічно. Такі матриці дають уяву про важливість об'єкту на кожному з розглядуваних рівнів з точки зору задоволення кожного критерію попереднього рівня.

Для оцінки важливості варіантів рішень (об'єкти найнижчого рівня) відносно мети (об'єкт найвищого рівня) необхідно виконати синтез проміжних суджень, що представлені матрицями локальних пріоритетів. Для цього послідовно перемножують відповідні матриці локальних пріоритетів у напрямку від найнижчого рівня до найвищого. Наприклад, у випадку трирівневої багатотокритеріальної задачі вектор глобальних пріоритетів *G* отримують за формулою:

$$G = \begin{pmatrix} g_1 \\ g_2 \\ \dots \\ g_i \\ \\ \dots \\ g_n \end{pmatrix} = L^{(3)} \cdot L^{(2)} = \begin{pmatrix} l_{11}^{(3)} l_{12}^{(3)} \dots l_{1r}^{(3)} \dots l_{1m}^{(3)} \\ l_{21}^{(3)} l_{22}^{(3)} \dots l_{2r}^{(3)} \dots l_{2m}^{(3)} \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ l_{i1}^{(3)} l_{i2}^{(3)} \dots l_{ir}^{(3)} \dots l_{im}^{(3)} \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ l_{n1}^{(3)} l_{n2}^{(3)} \dots l_{nr}^{(3)} \dots l_{nm}^{(3)} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} l_1^{(2)} \\ l_2^{(2)} \\ \dots \\ l_r^{(2)} \\ \dots \\ l_m^{(2)} \end{pmatrix}, \tag{5}$$

де g_i – глобальний пріоритет *i*-го варіанту рішення відносно заданої мети;

$l_r^{(2)}$ – локальний пріоритет *r*-го критерію відносно мети;

$l_{ir}^{(2)}$ – локальний пріоритет *i*-го варіанту рішення відносно *r*-го критерію, $i = \overline{1, n}$; $r = \overline{1, m}$.

Метод передбачає також знаходження індексу узгодженості та відношення узгодженості, які дають інформацію про ступінь порушення чисельної та порядкової узгодженості суджень. Наводиться міра відхилення оцінки від узгодженості. Коли це значення перевищує встановлену границю (як правило, 10% і менше), необхідно знов дослідити задачу та перевірити судження.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити такі висновки відносно можливостей застосування методу аналізу ієрархій для вирішення завдань прийняття економічних рішень за умов невизначеності цілей:

1. Розглянутий метод може застосовуватись і як метод вибору найкращого (або прийнятного) варіанту рішення, і як інструмент формування узагальненого критерію оптимальності під час побудови математичної моделі прийняття рішень в умовах багатокритеріальності.

2. Використання МАІ дозволяє зменшити суб'єктивність у формуванні цілі функціонування системи, зокрема через використання відповідної шкали попарних порівнянь.

3. Названа шкала також дозволяє перетворити якісні оцінки критеріїв на числові значення.

4. У результаті застосування цього методу усувається суперечливість окремих цілей та оцінок альтернативних рішень.

5. Метод аналізу ієрархій є досить простим для розуміння; ефективним (як було показано вище); легко поєднуваним із іншими математичними методами і таким, що не створює проблем при його програмній реалізації.

Розвиток подальших досліджень у цій області може відбуватися за такими напрямками:

А. Застосування методу аналізу ієрархій в комбінації з методами теорії нечітких множин.

Б. Використання методів експертних оцінок для одержання вихідної інформації щодо важливості частинних критеріїв та їх впливу на загальний показник.

В. Доповнення результатів, отриманих за допомогою МАІ, дослідженням залежностей між критеріями досягнення мети на основі їх кореляційного та факторного аналізу.

Література

1. Емельянов С.В. Многокритериальные методы принятия решений / С.В. Емельянов, О.И. Ларичев. – М. : Знание, 1985. – 365 с.

2. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа / Н.Н. Моисеев. – М. : Наука, 1981. – 488 с.

3. Саати Т.Л. Аналитическое планирование / Т.Л. Саати. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

References

1. Yemeliyanov S.V., Larichev O.I. Mnogocriterialniye metody prinyatiya resheniy. – Moscow: Znaniye, 1985. – 365 p. [in Russian].
2. Moyiseyev N.N. Matematicheskiye zadachy sistemnogo analisa. – Moscow: Nauka, 1981. – 488 p. [in Russian].
3. Saaty T.L. Analiticheskoye planirovaniye. – Moskow: Radio yi svyaz', 1991. – 224 p.

Рецензія/Peer review : 10.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Лук'янова В.В.

УДК 336.201.2; 330.567.28; 330.566.63

М.П. СОКОЛИК
Державна установа "Інститут економіки та прогнозування Національної Академії Наук України"

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ НАЯВНОГО ДОХОДУ НА СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ У СЕКТОРІ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано структуру доходів і витрат, середню і граничну схильність до споживання і заощадження для домашніх господарств України за 2000–2013 рр. Досліджено методичні підходи до побудови економетричних функцій для кінцевих споживчих витрат і заощадження домашніх господарств. Апробовано різні функції споживання і заощадження, визначено найбільш адекватні економетричні рівняння, що відповідають поточному макроекономічному середовищу розвитку економіки України, поведінці та очікуванням домашніх господарств у коротко- і середньостроковій перспективі. В розроблену автором економетричну модель витрат домашніх господарств включено балансові рівняння середньої та граничної схильності до споживання і заощадження домашніх господарств. Обґрунтовано напрями досягнення збалансованості між складовими доходів і витрат; узагальнено очікувані тенденції у розподілі наявного доходу на споживання і заощадження домашніх господарств у взаємозв'язку з макропоказниками згідно з заданими сценаріїв розвитку економіки України на 2014–2016 рр.

Ключові слова: домашнє господарство, доходи, витрати, наявний дохід, приріст фінансових і нефінансових активів, кредити, депозити, процентна ставка, середня і гранична схильність до споживання і заощадження, прогнозні оцінки, розвиток споживчого ринку, ризики.

M.P. SOKOLYK
State Organization "Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences"

MODELING THE DISTRIBUTION OF DISPOSABLE INCOME ON CONSUMPTION AND SAVING IN UKRAINE'S HOUSEHOLDS SECTOR

Abstract - The article analyzes the structure of incomes and expenses, as well as average and marginal propensity to consumption and saving for Ukraine's households in 2000–2013.

The author investigates the methodological approaches to the construction of econometric functions for final consumer expenses and savings of the households. Different functions of consumption and saving have been tested, and the most adequate econometric equations have been defined, which correspond to the current macroeconomic environment of the development of Ukraine's economy, as well as the households' short- and medium-term behaviour and expectations. The author's econometric model of the households' expenses includes the balance equations of the households' average and marginal propensity to consumption and saving.

The author justifies various guidelines to attain equilibrium between the components of incomes and expenses, and generalizes the expected tendencies in the distribution of the households' disposable income on consumption and savings in conjunction with the macro indicators and in accordance with the given scenarios of the development of Ukraine's economy for 2014–2016.

Keywords: household, income, expenses, current income, growth of financial and non-financial assets, loans, deposits, interest rate, average and marginal propensity to consume and save, forward-looking assessment, the development of the consumer market risks.

Постановка проблеми. Аналіз реальних темпів основних макропоказників розвитку економіки України у взаємозв'язку з показниками розвитку споживчого ринку: наявним доходом, кредитами і депозитами домашніх господарств, платоспроможним попитом за 1996–2013 рр. показав, що, починаючи з 2002 р. до 2009 р., надані кредити значно перевищували депозити домашніх господарств, а з 2009 р. обсяги кредитів домашнім господарствам залишалися набагато нижчими за обсяг їхніх депозитів. Однак реальні темпи наявного доходу, кінцевих споживчих витрат домашніх господарств і платоспроможного попиту перевищували реальні темпи ВВП, тобто споживчий потенціал домашніх господарств з точки зору отримуваних доходів хоч нерівномірно, але забезпечував стабільність на споживчому ринку. Динаміка вищезазначених показників вказувала на певну стабілізацію становища на споживчому ринку і у взаємовідносинах домашніх господарств з банками, що характерні для тривалої рецесії в економіці України (рис. 1).

Внаслідок вищезазначених факторів поступово зростали кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, але в окремих сегментах споживчого ринку у 2009–2013 рр. спостерігалася стагнація. Скорочення споживчих витрат домогосподарств в Україні у посткризовий період зачіпало насамперед витрати на придбання товарів довгострокового користування і на послуги (громадського харчування, охорони здоров'я, освіти, відпочинку, туризму та ін.), то й ціни істотно не підвищувалися, а на окремі товари навіть порівняно з іншими знижувалися. Вважаємо, що *у 2010–2013 рр. в Україні спостерігалася рецесія, що характеризувалася відносно помірним, але не критичним спадом споживання, уповільненням його темпів*. Під впливом глобальної кризи домашні господарства поступово змінювали свою поведінку на внутрішньому ринку внаслідок зниження реальних темпів платоспроможного попиту порівняно з передкризовим періодом, але під впливом динаміки процентних ставок на кредити і депозити проявляли вищу схильність до заощадження і меншу схильність – до кредитування. Становище на споживчому ринку значно погіршилося у 2014 р. внаслідок політичної нестабільності у відносинах між Росією та Україною, зростання обсягів внутрішнього і зовнішнього боргів України і нестабільності на грошово-валютному ринку.

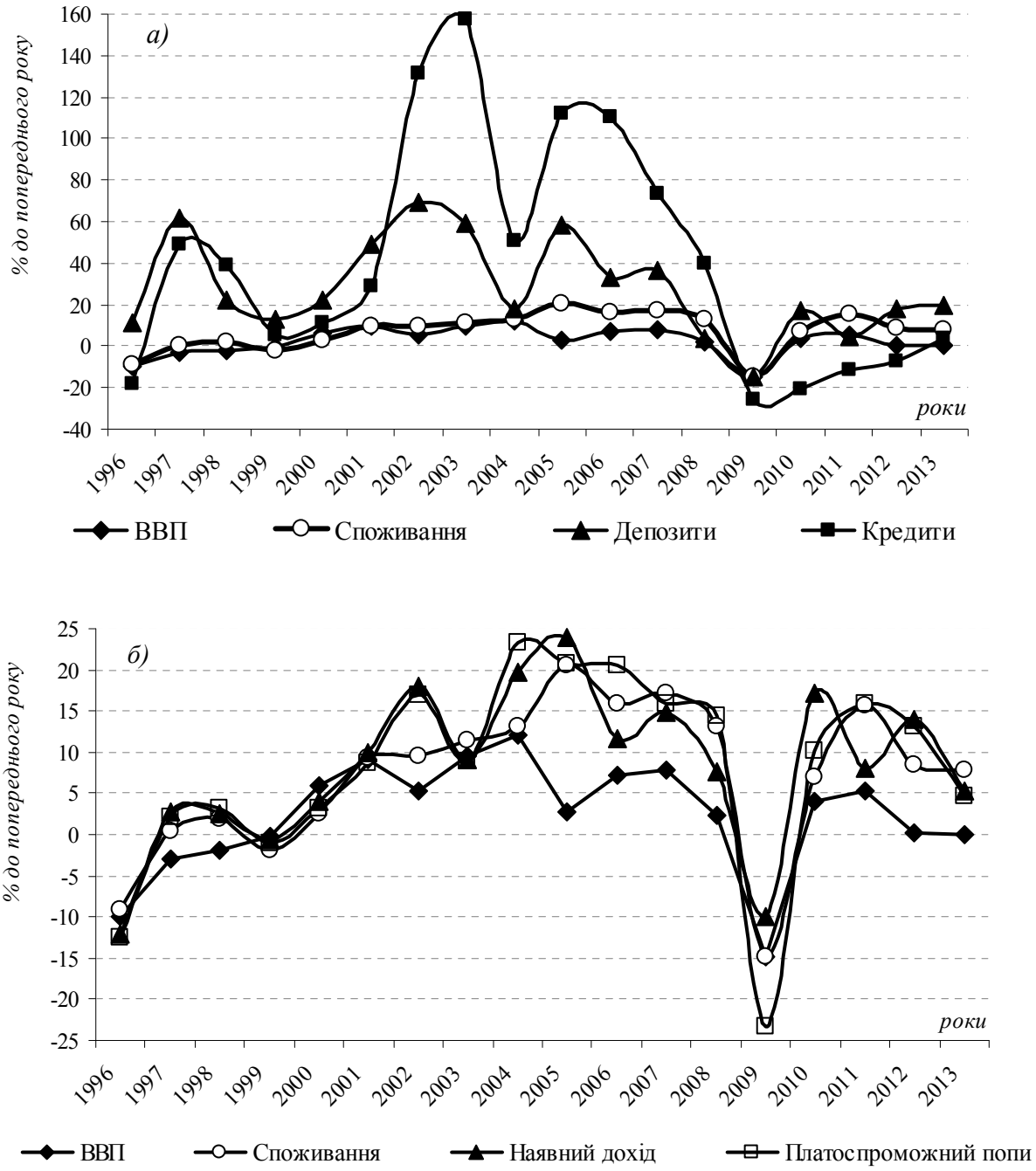


Рис. 1. Реальні темпи ВВП, кінцевих споживчих витрат (КСВ), депозитів і кредитів домашніх господарств у 1996–2013 рр.:
а) темпи ВВП і КСВ у взаємозв'язку з депозитами і кредитами домогосподарств;
б) темпи ВВП і КСВ у взаємозв'язку з наявним доходом і платоспроможним попитом.
Джерело: наведено і розраховано за даними: Бюлетень НБУ. – 2014. – № 3. – С. 42, 44, 79–80, 93, 100, 117.

Дослідження розвитку внутрішнього споживчого ринку України базується на припущенні, що платоспроможний попит домашніх господарств фактично реалізований у структурі кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями використання відображає, з одного боку, тенденції і зміни у збалансованості між доходами, потребами домашніх господарств і пропозицією товарів національного виробництва і по імпорту; з другого, – пріоритети у витратах населення, інтенсивність приросту цих витрат під впливом динаміки цін на товари і послуги. Розвиток споживчого ринку в Україні, його недосконала структура обумовлені низькими доходами, недоступністю для переважної більшості населення якісних продуктів харчування і послуг, відсутністю товарів довгострокового користування національного виробництва, ніша якого вже заповнена імпортними товарами. Частка продажу товарів національного виробництва у роздрібному товарообороті за останні роки становила 59%, із них продовольчих товарів – 86%, непродовольчих – 42%. Такі фактори знижують конкурентоспроможність робочої сили, ведуть до деградації людського і трудового потенціалу в Україні і, як наслідок, до зниження реальних доходів

домашніх господарств [1, 2].

Мета дослідження. Для обґрунтування збалансованості витрат домашніх господарств з їхніми доходами, активізації економічного зростання в Україні: проаналізовано структуру і динаміку доходів, витрат, кредитів і депозитів домашніх господарств, сформульовано балансові рівняння для наявного доходу за доходами і витратами, середньої та граничної схильності до споживання і заощадження; розроблено економетричні моделі доходів і витрат домашніх господарств, в які включено економетричні функції і балансові рівняння для складових доходів і витрат; оцінено та узагальнено очікувані тенденції у розподілі наявного доходу на споживання і заощадження домашніх господарств у взаємозв'язку з макропоказниками згідно заданих сценаріїв розвитку економіки України на коротко- і середньострокову перспективу.

Структура доходів і витрат домашніх господарств. Аналіз показав, що платоспроможний попит домашніх господарств формувався під впливом різноспрямованих тенденцій: при зростанні наявного доходу, нагромадження матеріальних і фінансових активів, депозитів і водночас при спаді у залученні кредитів. Якщо приріст депозитів вважати відкладеним платоспроможним попитом, то зменшення приросту кредитів, наданих домашнім господарствам за останні роки, обмежило споживчі можливості населення, зокрема задоволення потреб у житлі. У 2012–2013 рр. зростали реальний наявний дохід, середньомісячна заробітна плата, але порівняно з передкризовим періодом істотно нижчими темпами за відсутності зростання ВВП та низького індексу споживчих цін, що є ознакою нарощування дисбалансів у розвитку секторів економіки і, зокрема, у секторі домашніх господарств між платоспроможним попитом і структурою споживчого ринку. Крім того, зростання приросту депозитів у банках не забезпечувало зростання приросту кредитів для сектора домашніх господарств відповідно до обсягу їх депозитів, що звужувало можливості задоволення потреб домашніх господарств.

Відповідно до визначення основних джерел доходів у системі національних рахунків на стадії первинного розподілу доходи домашніх господарств поділяють на трудові або зароблені (оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості) і нетрудові як отримані у вигляді доходів від власності. На стадії вторинного розподілу домогосподарства отримують поточні соціальні трансферти, державну соціальну допомогу та інші поточні трансферти: чисті страхові відшкодування, компенсації, перекази тощо. Страхові відшкодування мають специфічний характер, оскільки їхньому отриманню передують відповідні витрати домашніх господарств, але отримувані доходи із цього джерела лише частково компенсують страхові випадки, що є наслідком можливих соціальних ризиків. Структуру доходів домашніх господарств України за джерелами походження відповідно до системи національних рахунків України наведено у табл. 1 [3, с. 148]

Таблиця 1

Структура доходів домашніх господарств у 1990–2013 рр.

Складові доходів	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Заробітна плата	59,8	41,2	43,2	42,1	43,3	40,9	41,7	41,8	41,8	41,4
Прибуток, змішаний дохід	11,3	15,6	19,4	15,3	15,5	14,5	14,5	15,8	15,4	15,7
Доходи від власності (одержані)	2,7	1,2	2,6	2,9	3,4	3,9	6,2	5,4	5,5	5,2
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	26,2	42,0	34,8	39,7	37,8	40,8	38,5	37,1	37,2	37,6
у тому числі:										
соціальні допомоги крім допомоги в натурі	13,0	14,4	14,6	22,2	21,3	22,8	21,5	20,8	20,7	21,2
інші поточні трансферти	1,8	2,5	1,9	3,3	3,1	3,7	3,1	3,2	3,3	3,4
соціальні трансферти в натурі	11,4	25,2	18,2	14,2	13,4	14,3	13,8	13,0	13,2	13,1
Наявний дохід (CIN)	*80,1*	*68,1*	*75,2*	*78,2*	*75,0*	*74,0*	*77,0*	*78,1*	*78,8*	*77,8*

Джерело: наведено за даними Національних рахунків України за відповідні роки і попередніми даними за 2013 р. (www.ukrstat.gov.ua)

Аналіз структури доходів показав, що частка заробітної плати в процесі трансформації економіки України до ринкової у 1990–1995 рр. знижувалися з майже 60% (у 1990 р.) всіх доходів до 41% і залишалася на цьому ж рівні з незначними відхиленнями (до 2-3%) від цієї позначки у структурі загальних доходів у 2000–2013 рр. Водночас соціальні допомоги та інші поточні трансферти домашнім господарствам за цей же період зростали від 26,2% загальних доходів у 1990 р. до 42 % у 1995 р. і 40,8% у 2009 р. (і майже дорівнювали частці виплаченої заробітної плати), а у всі інші роки відхилялися від обсягу заробітної плати не більше, ніж на 4% у структурі загальних доходів. Прибуток і змішаний дохід, незважаючи на розширення кількості приватних підприємств і спільних (на основі певних часток з державною і приватною власністю), у 1995–2013 рр. у структурі доходів не перевищував 15-16%, тобто при зростанні приватної ініціативи і підприємницького хисту не компенсував значний спад заробітної плати у структурі доходів домашніх господарств. Спостерігалося зростання доходів від власності переважно за рахунок доходів домашніх господарств, основним джерелом яких були доходи роботодавців

Структура доходів за тривалий період характеризувалася такими тенденціями. Загальні доходи домашніх господарств зростали вищими темпами, ніж індекс споживчих цін, тобто рівень життя населення протягом розглянутого періоду суттєво поліпшувався. Частка суми основних доходів у формі заробітної

плати і соціальних трансфертів не змінювалася і досягала у структурі доходів 79-80%, тобто акценти у соціальній політиці не змінювалися у напрямі проведення активної політики через посилення непрямого впливу перерозподілу на формування основних джерел доходу, зокрема, заробітної плати, прибутку і змішаного доходу. Частка заробітної плати у структурі доходів майже не змінювалася, що відповідало негативним тенденціям до скорочення зайнятості і отримання тіньових доходів. Посилення тенденції до зростання соціальних трансфертів у структурі доходів домашніх господарств обумовлено зростанням безробіття, згортанням виробництва у реальному секторі, зростанням внутрішнього боргу держави внаслідок необхідності додаткового зростання фінансування соціальних трансфертів (пенсій, страхових виплат, соціальної допомоги) через бюджет, і меншою мірою про державну турботу про добробут збіднілих прошарків населення.

Напрями використання їхніх доходів зведено до задоволення поточних споживчих потреб, витрат неспоживчого характеру і формування заощаджень. У дослідженні Т.О.Кізими витрати домашніх господарств запропоновано класифікувати за такими ознаками: за ступенем необхідності (першочергові або найнеобхідніші та бажані, але як другорядні); за цільовим призначенням (сплата податків і обов'язкових платежів – витрати на соціальне страхування, сплата кредиту, аліменти); споживчі (на придбання товарів і оплату послуг); інвестиційні (на купівлю акцій, цінних паперів, казначейських зобов'язань, нерухомості, вклади на рахунки у банківських установах); інші витрати (на грошову допомогу, на особисте підсобне господарство, оплату добровільних внесків до громадських організацій тощо); за ступенем регулярності (постійні витрати на харчування, комунальні послуги тощо), регулярні (на одяг, транспорт тощо), разові (на лікування, товари тривалого користування); за періодичністю (короткострокові витрати на продовольчі і деякі непродовольчі товари, середньострокові (на купівлю товарів, що використовуються періодично або сезонно), довгострокові (на придбання товарів і оплату послуг, яке здійснюється раз на декілька років). Однак, таку класифікацію витрат збережено для даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України [3, с. 250]. Відповідно до системи національних рахунків структуру витрат і заощадження домашніх господарств наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Структура витрат і заощадження домашніх господарств у 1990–2013 рр.

Витрати всіх ДГ = 100%; %

Складові витрат	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Придбання товарів та послуг	80,2	92,0	90,0	80,4	82,3	79,3	76,1	81,4	82,0	82,2
у тому числі:										
індивідуальні кінцеві споживчі витрати ДГ	68,3	56,2	71,9	66,2	68,9	65,0	62,3	68,4	70,1	69,2
Доходи від власності (сплачені)	0,0	0,1	0,1	0,9	3,6	4,2	2,6	2,3	1,3	2,1
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	8,0	6,1	6,6	6,7	8,0	7,5	6,6	6,6	6,7	7,0
у тому числі:										
поточні податки на доходи, майно тощо	5,6	4,2	5,1	4,7	5,5	5,1	4,6	4,8	4,7	4,8
внески на соціальне страхування	1,5	1,3	0,7	1,3	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
інші сплачені поточні трансферти	0,9	0,7	0,8	0,7	1,0	1,1	0,7	0,7	0,9	1,2
Чисте заощадження	11,8	1,9	3,3	12,0	6,2	9,0	14,7	9,7	10,1	8,7
у тому числі на:										
нагромадження нефінансових активів	2,5	1,5	2,4	1,2	3,5	1,2	1,8	-0,1	-0,2	1,7
приріст фінансових активів	9,3	0,4	0,9	10,8	2,7	7,8	12,9	9,8	10,3	7,0
Наявний дохід (CIN)	*80,1*	*68,1*	75,2	*78,2*	*75,0*	*74,0*	*77,0*	*78,1*	*78,8*	*77,8*

Джерело: наведено за даними Національних рахунків України за відповідні роки і попередніми даними за 2013 р. (www.ukrstat.gov.ua).

Витрати на придбання товарів і послуг, а також індивідуальні кінцеві споживчі витрати домашніх господарств як у структурі витрат, так і у ВВП стабільно зростали. Таке зростання можна було б сприймати за ознаку макроекономічної стабільності, якщо б в економіці України податки з доходів домашніх господарств або заощадження та інвестиції зростали. Однак частка валового нагромадження основного капіталу у структурі ВВП поступово знижувалася, досягнувши у 2012–2013 рр. мінімального рівня. Частка приросту заощаджень у 2013 р. становила 8,7% у структурі витрат, причому інвестиції у формі приросту нефінансових активів не перевищували 2%, що цілком відповідає депресивній макроекономічній ситуації в Україні

Основним показником доходів і витрат сектора домашніх господарств (ДГ) є показник наявного доходу (CIN). В статистиці доходів домашніх господарств наявний дохід є обсягом доходу, що використовується для придбання споживчих товарів та оплати послуг і поточного приросту заощаджень у формі нефінансових і фінансових активів. На основі даних Системи національних рахунків його обчислено у двох варіантах. Наявний дохід (CIN) розраховується на основі балансових рівнянь за доходами (IN) і витратами (E) домашніх господарств: по-перше, на основі складових доходів: заробітної плати (FWG), прибутку і змішаного доходу (EIN), сальдо отриманих і сплачених доходів від власності (INPO, EPS), соціальної допомоги, інших одержаних поточних трансфертів у грошовій формі (SD) за вилученням

сплачених фізичними особами поточних податків на доходи та майно (TAXT), інших сплачених соціальних трансфертів (SSI) і соціальних трансфертів у натуральній формі (STN); по-друге, на основі загальних витрат (E) за вилученням сплачених витрат для отримання доходів від власності (без яких їх отримання стає неможливим) (EPS) і, як у першому випадку, за вилученням сплачених поточних податків на доходи, майно та отриманих соціальних трансфертів у натуральній формі.

Наявний дохід (CIN1) за доходами визначено на основі доходів домашніх господарств із всіх джерел надходження (IN) за вилученням соціальних трансфертів у натурі (STN), податків на доходи і майно та інших сплачених соціальних внесків (TAXT) і витрат на збереження власності (EPO): CIN1=IN–STN–TAXT–EPO.

Наявний дохід CIN2 за витратами дорівнює сумі витрат ДГ на придбання товарів і послуг для приватного споживання (CPRIS) незалежно від того, хто їх сплачує, витрат на чисте заощадження (CS), зокрема на нагромадження нефінансових активів (ANFA) і приріст фінансових активів (GFA), за вилученням соціальних трансфертів у натуральній формі із сектора загальнодержавного управління (STN), що є складовими загальних доходів домашніх господарств (IN): CIN2=(CPRIS–STN)+ANFA+GFA.

Згідно з методологією системи національних рахунків споживання домашніх господарств (CPRIS) реалізується на основі кінцевих споживчих витрат домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, індивідуальних споживчих витрат сектора загальнодержавного управління, що є екзогенним фактором. Тобто витрати на придбання товарів і послуг CPRIS є фактичним кінцевим споживанням домашніх господарств (у ВВП), до якого крім індивідуальних кінцевих споживчих витрат ДГ (CPRI) включено кінцеві споживчі витрати сектору державного управління для приватного споживання (CPRIZDY) і некомерційних організацій, що обслуговують ДГ (CPRNKO): CPRIS=CPRI+CPRIZDY+CPRIZDY.

Наявний дохід ДГ при такому визначенні, з одного боку, є доходом, з яким населення виходить на споживчий ринок; з другого, – на основі якого формується поточний приріст чистих заощаджень (CS) у формі нефінансових активів (для нагромадження багатства) і фінансових активів. Останні через банківську систему, фінансові організації у формі заощаджень, кредитів, цінних паперів та інших запозичень використовуються як інвестиції для розвитку. У загальному випадку CIN1=CIN2.

Сучасні дослідження доходів і витрат, економічної діяльності домашніх господарств в Україні переважно спрямовано на дослідження джерел, тенденцій формування і регулювання доходів домашніх господарств (Е.Лібанова, В.П.Антонюк, О.Ф.Новікова, В.М.Новіков, А.Гвелесіані, В.Вітер, С.Панчишин, З.Ватаманюк, Н.Холод, В.Черненко, Л.Черенько), але зовсім мало уваги приділено дослідженню ефективності використання цих доходів, зокрема їхньому розподілу на споживання і заощадження.

Середня і гранична схильність до споживання і заощадження. У економічному зростанні ці показники відіграють важливу роль. Середня схильність домашніх господарств до споживання SH(CPRI) і заощадження SH(CS) визначається як частка індивідуальних кінцевих споживчих витрат домашніх господарств і, відповідно, поточного приросту заощаджень у всіх його формах у наявному доході ДГ, тобто характеризує розподіл наявного доходу на споживання і приріст заощадження:

$$SH(CPRI)=CPRI/CIN;\ SH(CS)= (ANFA+GFA)/CIN.$$

Гранична схильність до споживання GSH(CPRI)t і заощадження GSH(CS)t визначається як частка поточного приросту індивідуальних кінцевих споживчих витрат і, відповідно, поточного приросту чистих заощаджень ДГ у всіх його формах у періоді (t) на одиницю приросту наявного доходу за цей період. Тобто показник граничної схильності до споживання і заощадження показує, як розподіляється одиниця поточного приросту наявного доходу домашніх господарств на індивідуальне споживання і чисте заощадження:

$$GSH(CPRI)t = (CPRIt – CPRI(t-1))/(CINt – CIN(t-1));$$

$$GSH(CS)t=((ANFAt+GFAt)–(ANFA(t-1)+GFA(t-1)))/(CINt–CIN(t-1)).$$

Вважаємо, що відносно незначне відхилення середньої і граничної схильності до споживання і заощадження ДГ від її попереднього значення є ще однією із ознак стабільного розвитку [4, 5].

Дані табл. 3 показують, що середня схильність до споживання і заощадження домашніх господарств у 2005–2013 рр. змінювалася в межах: до споживання – від 81 до 92% наявного доходу; до заощадження – від 10 до 19%; гранична схильність до споживання і заощадження не мала стійкої тенденції до зростання або спаду. Вища за одиницю гранична схильність до споживання вказує на те, що домашні господарства збільшували своє споживання, залучаючи кредити і готівкові гроші, водночас, зменшуючи обсяг депозитів (приріст фінансових активів) і нефінансових активів. Така поведінка домашніх господарств спостерігалася у передкризовий і посткризовий період. Ймовірно, тенденції для складових балансу доходів і витрат, середньої і граничної схильності до споживання і заощадження домашніх господарств у 2014–2016 рр. повторюватимуть тенденції, що проявлялися до кризи 2009 р. Однак ризики у розвитку споживчого ринку, у формуванні доходів і витрат у 2014–2016 рр. проявлятимуться значно гостріше і більшою мірою залежатимуть від узгодження соціальної політики зі здійснюваною політикою в Україні у банківській, фінансовій і монетарній сферах.

Розподіл наявного доходу на споживання і заощадження визначає поточне спрямування доходу на споживання під впливом споживчого попиту і швидкість процесу нагромадження капіталу як фактору економічного зростання у довгостроковій перспективі. Моделювання впливу розподілу на основні макроекономічні та фінансові показники дозволяє прогнозувати появу шоків у національній економіці через трансмісійні канали дестабілізуючого впливу внутрішніх структурних балансів внаслідок незбалансованості попиту (за рахунок власних коштів) із структурою кінцевих споживчих витрат домашніх господарств.

Таблиця 3

Середня і гранична схильність до споживання і заощадження сектора домашніх господарств у 2005–2013 рр., %

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середня схильність до споживання і заощадження , % до поточного наявного доходу									
Схильність до споживання	84,7	87,8	89,9	91,8	87,9	80,9	87,5	87,2	88,9
Схильність до заощадження	15,3	12,2	10,1	8,2	12,1	19,1	12,5	12,8	11,1
у тому числі у формі:									
нефінансових активів	1,5	2,0	2,1	4,6	1,6	2,3	-0,1	-0,3	2,2
фінансових активів	13,8	10,2	8,0	3,6	10,5	16,8	12,6	13,1	8,9
Гранична схильність до споживання і заощадження, % до приросту на 1 грн наявного доходу									
Схильність до споживання		1,02	0,97	0,97	-0,03	0,56	1,28	0,85	1,36
Схильність до заощадження		-0,02	0,03	0,03	1,03	0,44	-0,28	0,15	-0,36
у тому числі у формі:									
нефінансових активів		0,04	0,03	0,12	-0,69	0,05	-0,15	-0,01	0,71
фінансових активів		-0,06	0,00	-0,09	1,73	0,39	-0,13	0,16	-1,07

Джерело: розраховано за даними Системи національних рахунків України за 2005–2012 рр. і попередніми даними балансу доходів і витрат домашніх господарств за 2013 р. (Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua).

Становище домогосподарств пом'якшувалося можливістю мати додаткові джерела доходів і засоби до існування через зайнятість у неформальному секторі економіки, натуральні форми господарювання, взаємну допомогу в сімейно-родинних відносинах. Зайняті у неформальному секторі, трудові мігранти з України, функціонування неофіційної економіки продовжували відігравати важливу роль у формуванні доходів домашніх господарств. В Україні обсяг економіки, що безпосередньо не спостерігалася, (за оцінками Державної служби статистики України), в середньому за 2001–2013 рр. становив 17,8% ВВП, а за останні 5 років 19% ВВП. Частка оплати праці у структурі ВВП за цей період коливалася від 42,3% у 2001 (як найменша частка) до 51% ВВП у 2013 р. (як найбільша). Оцінки частки оплати праці на 2014–2017 рр. виконано на основі тренда для оплати праці за 1995–2013 рр. (а також під впливом таких факторів, як продуктивність праці, змін у структурі ВВП за доходами, реальних темпів ВВП, індексу споживчих цін, мінімальних соціальних стандартів, чисельності зайнятих та інших факторів) та з урахуванням обсягу економіки, що не спостерігалася.

За припущення, якщо тільки 50% (за варіантом І) або 40% (за варіантом ІІ) обсягу цієї економіки спрямовано на скриту оплату праці економічно активного населення, виходить, що частка оплати праці становила б 57,7–60,8% ВВП (за варіантом І) і 55,8–58,8% ВВП (за варіантом ІІ) порівняно з статистично визначеною часткою оплати 48,2–51% ВВП у 2010–2013 рр. Крім того, вважаємо, що частка економіки, що не спостерігалася, у середньостроковій перспективі буде знижуватися в межах нових підходів до розвитку малого (сімейного) і середнього підприємництва, а також внаслідок здійснення заходів щодо зменшення взагалі обсягів тіньової економіки на основі сумлінного виконання працівниками своїх обов'язків на всіх щаблях управлінської, виробничої діяльності та у процесах обігу (табл. 4).

Таблиця 4

Соціальні показники домашніх господарств у структурі ВВП у 2010–2017 рр.

ВВП=100%, %

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Наявний дохід	75,7	73,3	78,7	79,0	84,6	82,3	78,9	81,7
Частка оплати праці	48,2	47,2	50,5	51,0	46,6	46,5	46,0	49,8
Частка оплати праці з оцінкою, що не спостерігалася за варіантом 1	57,7	57,3	60,3	60,8	55,5	54,5	53,0	56,3
за варіантом 2	55,8	55,3	58,3	58,8	53,8	52,9	51,6	55,0
Платоспроможний попит	67,4	70,0	73,8	74,7	84,6	81,1	76,9	79,4
Депозити домашніх господарств	24,5	23,0	25,3	29,4	32,4	33,8	35,0	39,7
Кредити домашніх господарств	18,7	14,9	12,9	12,9	14,4	14,4	14,1	15,2

Джерело: оцінки автора, дані табл. 1, 2. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua

Аналогічно використано відношення кумулятивного обсягу депозитів і кредитів домашніх господарств та їх приростів відповідно до наявного доходу та його приростів для оцінки середньої і граничної схильності до заощадження і кредитування. Середня схильність визначається часткою поточного приросту кредитів і депозитів до наявного доходу, гранична схильність – відповідно, часткою поточного приросту депозитів і кредитів до приросту наявного доходу порівняно з попереднім роком. У 2010–2013 рр. на 1 грн приросту наявного доходу у поточних цінах припадало 0,33–0,58 грн приросту депозитів, причому поточний

приріст кредитів залишався від'ємним і становив 0,17–0,13 грн, тобто населення погашало раніше взяті кредити, використовуючи поточний наявний дохід переважно на споживання найнеобхідніших товарів і послуг, а також на заощадження. Значний спад приросту кредитів при високих процентних ставках на кредити навіть при стабілізації курсу долара (євро) до гривні також деформував споживчий ринок, привів до його сегментації. Значної активізації продажу товарів і надання послуг не спостерігалося на споживчому ринку (табл. 5).

Таблиця 5

Реальні темпи складових доходів і витрат домашніх господарств у 2010–2017 рр.,

% до попереднього року

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Наявний дохід	17,1	8,0	13,9	5,3	-2,6	-3,6	-1,8	-2,5
Депозити домашніх господарств	17,4	4,5	18,3	20,0	0,6	3,3	6,1	6,7
Кредити домашніх господарств	-20,6	-11,1	-7,3	3,5	2,0	-0,9	0,4	1,3
Платоспроможний попит	10,2	15,9	13,2	4,7	3,3	-5,1	-2,9	-2,7
Придбання товарів і послуг	12,1	14,1	10,9	5,5	-4,2	-0,5	-1,9	-1,3
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	12,7	16,9	10,0	7,7	-0,5	-1,2	-2,2	-0,9
Чисте заощадження	84,1	-29,6	18,9	-9,7	-31,4	-14,8	-0,6	3,4

Джерело: оцінки автора, дані табл. 1-2. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua,

Прогнозний інструментарій. Для оцінки тенденцій складових із балансу доходів і витрат, у споживанні і заощадженнях у різних формах розроблено економетричні рівняння для показників споживання, заощаджень, депозитів і кредитів домашніх господарств за 1996–2013 рр. На основі економетричних і балансових рівнянь сформульовано економетричну модель доходів і витрат домашніх господарств у взаємозв'язку з основними макроекономічними показниками, в яку включено рівняння середньої і граничної схильності до споживання і заощадження домашніх господарств, обґрунтовано очікувані сценарії розвитку економіки, розроблено прогнози соціальних показників на 2014–2017 рр. [6].

Згідно з методологією системи національних рахунків споживання ДГ реалізується на основі кінцевих споживчих витрат ДГ, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, індивідуальних споживчих витрат сектора загальнодержавного управління. Останні є екзогенним фактором. Функція споживання може бути різного виду при виконанні оцінок на коротко- і довгострокову перспективу. Перші спроби побудови функції споживання на короткостроковий період базуються на припущенні, що поточні кінцеві споживчі витрати домашніх господарств (CPRI) визначаються поточним наявним доходом (CIN) і лінійною функцією: CPRI=a+bCIN, причому доцільно використовувати як поточний дохід у проміжку t, так і з певним лагом (t-1), (t-2), (t-3) і т.д. Для домашніх господарств існує певний стійкий зв'язок між споживанням і величиною поточного наявного доходу CINt, де t=(t-i), i=0, 1, … n або очікуваного наявного доходу CIN(t+1), тобто споживання певною мірою є інерційним від минулого наявного доходу: CPRI(t+1)=f(CIN(t+1),CINt, CIN(t-1), (CIN(t-2),…(CIN(t-i)).

У довгостроковій перспективі функція споживання залежить як від поточного наявного доходу на заданому проміжку, так й від нагромадженого багатства і поточних заощаджень. Якщо припустити, що дохід домогосподарства залежить від періоду працездатності основних осіб домогосподарства, то впродовж їхнього життя на споживання впливає міжчасове бюджетне обмеження, пов'язане з двома періодами життя: працездатністю та пенсійним. Споживання у кожному періоді залежить від заощаджень (депозитів, готівки, придбаних акцій, накопиченого майна тощо) і можливостей використовувати кредити. У цьому випадку функція споживання залежить як від наявного доходу, так і кредитів, депозитів і процентних ставок: CPRI=f(CIN, df, kf, rdf, rkf), де CIN – наявний дохід, df, kf, – депозити і кредити ДГ (за даними банківської статистики), rdf, rkf – відповідно, середньозважені процентні ставки на депозити і кредити для домашніх господарств. Якщо використовувати дані про розподіл наявного доходу на споживання і на поточний приріст чистого заощадження (CS), що формується із приросту фінансових (GFA) і нефінансових (ANFA) активів, і припустити, що чисті заощадження частково або повністю використовуються для нагромадження майна за рахунок заощаджень, то функція споживання матиме вид: CPRIt=f(CINt, CS(t-1)). Побудова моделі споживання домашніх господарств базується на таких припущеннях: по-перше, динаміка доходів і витрат домашніх господарств характеризується власними закономірностями і тенденціями, тобто є відносно незалежною від динаміки основних макроекономічних показників; по-друге, рівень доходів, його структура є основним, а від нього залежить обсяг і структура витрат; по-третє, спрацьовує змішаний варіант при припущенні, що основні макропоказники розвитку економіки визначають соціальну політику, зокрема формують платоспроможний попит і споживання домашніх господарств [7].

Функція споживання домашніх господарств у рівнянні (1) відображає його інерційну залежність від споживання і поточного наявного доходу домашніх господарств у попередньому періоді. Інший підхід до визначення функції споживання відображає рівняння (2), де споживання залежить від загальних доходів за вилученням сплачених податків домашніми господарствами з лагом (-1): (IN(-1)-TAXT(-1)) і рівня безробіття (U). Рівняння (3) і (4) описують залежність функції споживання від поточного наявного доходу (CIN) і його

значення з лагом (-1), обсягу кредитів (KF) або депозитів (DF) і, відповідно, реальної процентної ставки на кредити і депозити (як фактичної (RKF) або (RDF) за вилученням індекса споживчих цін (CPI)).

Аналогічні економетричні рівняння (5)–(9) визначено для чистих заощаджень (CS), приростів фінансових активів (GFA), нефінансових активів (ANFA), обсягів кредитів (KF) і депозитів (DF).

$$LOG(CPRI05)=-0,656*LOG(CPRI05(-1))+1,586*LOG(CIN05(-1))+0,791, \quad (1)$$
$$(-1,63)\ (4,23)\ (1,58)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=1,92;\ S.E.=0,07.$$

$$LOG(CPRI05)=1,007*LOG((IN05(-1)-TAXT05(-1)))+0,005*U\hat{}2-0,114, \quad (2)$$
$$(126,97)\ (1,88)\ (-3,73)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=1,86;\ S.E.=0,06.$$

$$LOG(CPRI05)=0,937*LOG(CIN05(-1))-0,003*(RKF-CPI)+0,841, \quad (3)$$
$$(28,52)\ (-2,49)\ (1,99)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=2,07;\ S.E.=0,06.$$

$$LOG(CPRI05)=0,933*LOG(CIN05(-1))-0,007*(RDF-CPI)+0,903, \quad (4)$$
$$(30,06)\ (-2,92)\ (2,26)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=2,13;\ S.E.=0,06.$$

$$LOG(CS05)=0,658*LOG(CS05(-1))+0,324LOG(GDP05)-0,061*RDf, \quad (5)$$
$$(5,99)\ (3,46)\ (-3,40)$$
$$R^2=0,91;\ D.W.=2,41;\ S.E.=0,41.$$

$$LOG(ANFA05)=0,478*LOG(CS05)+0,298*LOG(CIN05)+0,077*(RKf-RDf)/Z, \quad (6)$$
$$(2,54)\ (2,13)\ (0,58)$$
$$R^2=0,62;\ D.W.=2,28;\ S.E.=0,64.$$

$$LOG(GFA05)=0,496LOG(IN05(-1))+3,008*LOG(CS05(-1))/RDf, \quad (7)$$
$$(11,48)\ (6,10)$$
$$R^2=0,79;\ D.W.=1,52;\ S.E.=0,82.$$

$$LOG(DF05)=0,872*LOG(DF05(-1))+0,140*LOG(GDP05)-0,019*RDF \quad (8)$$
$$(21,66)\ (3,65)\ (-2,44)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=1,46;\ S.E.=0,15.$$

$$LOG(KF05)=0,755*LOG(KF05(-1))+0,220*LOG(CIN05(-1))-0,029*((RKF-CPI)-(RDF-CPI))+0,004*T\hat{}2. \quad (9)$$
$$(15,29)\ (5,83)\ (-3,48)\ (1,91)$$
$$R^2=0,98;\ D.W.=1,51;\ S.E.=0,23.$$

Оцінки економетричних рівнянь виконано на даних за 1996–2013 рр. у порівнянних цінах 2005 р. з позначкою «05». Для визначення збалансованості між платоспроможним попитом, використанням наявного доходу на споживання і заощадження і кінцевими споживчими витратами домашніх господарств крім вищезазначених балансових рівнянь для визначення наявного доходу (за доходами і витратами) застосовано балансове рівняння виду: PSP05=CIN05+(KF05-KF05(-1))-(DF05-DF05(-1)).

Таблиця 6

Середня і гранична схильність домашніх господарств до споживання і заощадження у 2010–2017 рр.,

% до наявного доходу та його приросту

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середня схильність:	*% до наявного доходу*							
до споживання	80,9	87,5	87,2	92,4	94,4	96,8	96,4	95,1
до заощадження	19,1	12,5	12,8	11,1	7,9	6,9	7,0	7,4
у тому числі у формі:								
нефінансових активів	2,3	-0,1	-0,3	2,2	1,8	1,7	1,5	1,5
фінансових активів	16,8	12,6	13,1	8,9	6,0	5,2	5,5	5,9
до депозитів	7,2	3,5	5,1	6,1	4,5	4,4	5,0	5,7
до кредитів	-3,7	-0,9	-1,1	0,5	2,1	1,2	1,1	1,4
Гранична схильність	*на 1 грн приросту наявного доходу*							
до споживання	0,56	1,28	0,85	1,36	1,3	1,87	0,88	0,59
до заощадження	0,44	-0,28	0,15	-0,36	0,1	0,2	0,3	0,3
у тому числі у формі:								
нефінансових активів	0,05	-0,15	-0,01	0,71	-0,02	-0,02	-0,03	0,02
фінансових активів	0,39	-0,13	0,16	-1,07	-0,3	-0,1	0,1	0,2
до депозитів	0,3	0,25	0,37	1,78	0,51	1,00	1,22	1,65
до кредитів	-0,2	-0,06	-0,08	0,15	0,25	0,28	0,26	0,39

Примітка: середню і граничну схильність до споживання і заощадження розраховано за даними системи національних рахунків, банківської статистики та оцінок автора.

Оцінки середньої і граничної схильності домашніх господарств до споживання і заощадження на 2014–2017 рр. порівняно із тенденціями, що склалися у 2010–2013 рр., наведено у табл. 6.

Наведені оцінки соціальних показників у табл. 4–6 виконано за базовим сценарієм, яким передбачено спад ВВП від (-6,5%) порівняно з попереднім роком у 2014 р. і до (-1,2%) – у 2015 р., у 2016-2017 рр. передбачено, що реальний темп ВВП в середньому не перевищуватиме 2,2%. Індекс споживчих цін у 2014 р. становитиме 12,4%, у 2015 р. – 8,5% і у 2016-2017 рр. становитиме 6,2%. Передбачено основні напрями формування політики доходів згідно взятих зобов'язань України відповідно до Меморандуму про економічну та фінансову політику і Технічного меморандуму про взаєморозуміння. У Меморандумі визначено, що у 2014 р. реальний темп ВВП знизиться на 5% порівняно з попереднім роком; у 2015 р. – підвищиться до 2%, а надалі – до 4-4,5% і вище. Індекс споживчих цін у 2014 р. становитиме 16%, у 2015-2016 рр. поступово знижуватиметься, щоб до кінця 2016 р. досягти рівня 6% і нижче [8]. Прогнози інших соціальних показників передбачено у Консенсус-прогнозі Мінекономрозвитку України [9].

Висновки

Під впливом глобальної кризи у 2010–2013 рр. домашні господарства поступово переходили від моделі екстенсивного нарощування споживчих витрат до моделі максимальної економії витрат, що призвело до зниження реальних темпів платоспроможного попиту у 2010–2013 рр. порівняно з передкризовим періодом. Вважаємо, що факторами відновлення економічного зростання, активізації розвитку споживчого ринку та підвищення добробуту в Україні стане збереження стабільності на грошово-кредитному, валютному ринках, зниження процентних ставок за кредитами, визначення напрямів імпортозаміщення, а обмежуючим фактором – соціальний статус домогосподарств, переважна більшість яких вважає себе недостатньо забезпеченими, малозабезпеченими і бідними.

Вважаємо, що у 2010–2013 рр. в Україні спостерігалася рецесія, що характеризувалася відносно помірним, але не критичним спадом споживання, уповільненням його темпів. Домашні господарства поступово змінювали свою поведінку на внутрішньому ринку внаслідок зниження реальних темпів платоспроможного попиту порівняно з передкризовим періодом: проявляли вищу схильність до заощадження і меншу схильність – до кредитування.

Суттєвого відновлення економічного зростання й поліпшення становища на внутрішньому споживчому ринку України у 2014–2016 рр. внаслідок існуючих макроекономічних дисбалансів і політичної нестабільності поки що не буде спостерігатися. Реальні темпи основних соціальних показників, зміни у структурі доходів і витрат характеризують відсутність структурних зрушень в економіці, забезпечення певної макроекономічної стабільності на основі консервації попередньо реалізованої моделі економічного зростання.

Усунення значних диспропорцій і протиріч у соціальному розвитку, переорієнтація економічної політики на поліпшення добробуту повинні супроводжуватися зростанням доходів домогосподарств, розвитком споживчого ринку і, як наслідок, зміцнити довіру населення до державних інституцій, бізнесу, сприяти реалізації потреб, ціннісних пріоритетів домашніх господарств.

Література

1. Пекут М. Міжкраїнні порівняння споживання домашніх господарств на початку XXI століття М. Пекут // Економіка та прогнозування . – 2013. – № 4. – С. 130–143.

2. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 59–69.

3. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т.О. Кізима ; [вст. слово С.І. Юрія]. – К. : Знання, 2010. – 431 с.

4. Манків Грегорі Н. Макроекономіка / Манків Грегорі Н. ; [наук. ред. пер. С. Панчишина]. – К. : Основи, 2000. – 588 с.

5. Семюелсон Пол А. Макроекономіка / Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. – К. : «Основи», 1995. – 544 с.

6. Соколик М.П. Економетрична модель для прогнозу соціальних макропоказників у бюджетному процесі України / М.П. Соколик // Інформаційні технології та моделювання в економіці: на шляху до міждисциплінарності : монографія / за ред. Соловйова В.М. та ін. – Черкаси : Брама – Україна, 2013.– С. 294–306.

7. Червиков Є.Л. Сучасна практика моделювання функції приватного споживання / Є.Л. Червиков // Економіка та прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 110–118.

8. Меморандум про економічну та фінансову політику 22 квітня 2014 р. Технічний меморандум про взаєморозуміння 22 квітня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/control/uk/pubiish

9. Україна: перспективи розвитку (Консенсус-прогноз). – К. : Мінекономрозвитку України, 2014. – Випуск 36. – 35 с.

References

1. Pekut M. Mizhkrayinni porivnyannya spozhyvannya domashnikh hospodarstv na pochatku KhKhI stolittya // Ekonomika ta prohnozuvannya . – 2013. - №4. – S. 130- 143.

2. Pustovoyt O. Rynok spozhyvchykh tovariv Ukrayiny: tendentsiyi rozvytku i vplyv na strukturu ekonomiky [Tekst] / O. Pustovoyt // Ekonomika Ukrayiny. – 2011. – №1. – S. 59–69.

3. Kizyma T.O. Finansy domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku / T.O. Kizyma ; [vst. slovo S.I. Yuriya]. – K.: Znannya, 2010. – 431 s.

4. Mankiv Hrehori N. Makroekonomika / Per. z anhl.: Nauk. red. per. S. Panchyshyna. – K.: Osnovy, 2000. – 588 s.

5. Semyuelson Pol A., Nordhauz Vil'yam D. Makroekonomika / Per. z anhl. – K.: «Osnovy», 1995. – 544 s.

6. Sokolyk M.P. Ekonometrychna model' dlya prohnozu sotsial'nykh makropokaznykiv u byudzhetnomu protsesi Ukrayiny // Informatsiyni tekhnolohiyi ta modelyuvannya v ekonomitsi: na shlyakhu do mizhdystsyplinarnosti: monohrafiya / za red. d. f.-m.n., prof. Solovyova V.M. ta in. – Cherkasy: Brama – Ukrayina, 2013.- S. 294 – 306.

7. Chervykov Ye.L. Suchasna praktyka modelyuvannya funktsiyi pryvatnoho spozhyvannya // Ekonomika ta prohnozuvannya. – 2009. - №2. – S. 110-118.

8. Memorandum pro ekonomichnu ta finansovu polityku 22 kvitnya 2014 r.; Tekhnichnyy memorandum pro vzayemorozuminnya 22 kvitnya 2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Dostupnyy z : www. minfin.gov.ua/control/uk/pubiish; www.imf.org.

9. Ukrayina: perspektyvy rozvytku (Konsensus-prohnoz). – K.: Minekonomrozvytku Ukrayiny, 2014. – Vypusk 35. – 27 s.

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.е.н., провідний науковий співробітник Шаблиста Л.М.

УДК 65.01:005.572

М.П. ЧАЙКОВСКАЯ, О.В. ХМЕЛЕВСКАЯ
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

АГЕНТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

В работе проведен анализ проблем и рисков внутренних взаимоотношений инжиниринговых компаний в Украине. Разработана модель внутренних взаимоотношений инжиниринговой компании на базе агентного метода имитационного моделирования, инструмента моделирования AnyLogic. Проведены модельные эксперименты. Выработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности инжиниринговой компании путем оптимизации внутренних взаимосвязей и трудовых ресурсов проекта.

Ключевые слова: инжиниринг, имитационное модель, агентный подход, внутренние взаимоотношения проекта.

M. CHAIKOVSKA, O. KHMELEVSKA
Odessa Mechnikov National University

AGENT SIMULATION MODELING OF INTERNAL RELATIONS OF ENGINEERING COMPANY

Abstract - Analysis of problems and risks of the internal relations of engineering companies in Ukraine was conducted in this work. The model of internal relations of engineering company based on the agent method of imitation modelling, modelling instrument AnyLogic was developed. Model experiments were conducted. Recommendations for increasing competitiveness of engineering company through optimization of internal relations and work resources were developed. Recommendations for staff optimization and competitiveness of the company were given in the article.

Key words: engineering, imitation modelling, agent method, internal relations of the project.

Постановка проблемы в общем виде. За последние годы на мировом и украинском рынках наблюдается бурный рост сегмента инжиниринговых услуг. Активное развитие инжиниринга в современных условиях связано с существенными структурными трансформациями международного разделения труда и международной торговли, процессами глобализации и информатизации. В частности, усиление удельного веса сегмента консалтинговых услуг, сегмента услуг, связанных с внедрением и настройкой сложных видов оборудования, услуг по управлению проектами; реинжиниринг бизнес-процессов, оптимизация хозяйственной и организационной деятельности; а также активное развитие различных направлений аутсорсинга [1].

Однако в отечественных инжиниринговых фирмах распространенной является проблема неэффективного управления проектами. Это выражается в неконкретном разграничении обязанностей и зон ответственности между исполнителями проекта, что приводит к задержке реализации проекта и увеличению расходной статьи бюджета, и тем самым уменьшает рентабельность самого проекта и конкурентоспособность предприятия в целом. Эффективное управление проектами является основным способом их успешного завершения в рамках временных ограничений, стоимости и качества.

Анализ исследований и публикаций последних лет, выделение нерешенной части. Теоретико-методологическими разработками и практическими рекомендациями занимались ученые исследователи: П. В. Куталев, И. И. Мазура, В. Д. Шапиро, В. В. Кондратьев, М. С. Абрютина, А. В. Грачев, В. И. Макарьев, Л. В. Андреева, Г. Бирман, С. Шмидт, Е. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова другие. Вопросы анализа истории развития, подходов к определению, взаимосвязи с жизненным циклом инновации и бизнес-процессами организации, различных подходов к систематизации освящены в трудах В. Гейца, М.Д. Денисенко, О.Е. Кузьмина, Н.В. Краснокутской, О.В. Редкина, А.А. Лобанова, О.О. Квактуна, однако преимущественно с точки зрения технических проблем проектно-конструкторских проектов. Вопрос внутренних же взаимоотношений участников проектов остается слабоосвещенным и чрезвычайно актуальным и сегодня.

Цель статьи. Основной целью работы является анализ проблем и рисков внутренних взаимоотношений инжиниринговых компаний в Украине, разработка модели внутренних взаимоотношений инжиниринговой компании на базе имитационного моделирования, агентного метода моделирования и инструмента моделирования AnyLogic, выработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности предприятия путем построении взаимосвязей между исполнителями проекта и оптимальном использовании трудовых ресурсов.

Методы исследования включают в себя метод агентного и метод имитационного моделирования. Для разработки модели использовалась программа AnyLogic 6, как профессиональный инструмент нового поколения, который предназначен для разработки и исследования имитационных моделей. В качестве исходной информации использовались реальные статистические данные предприятия.

Изложение основного материала исследования. Как самостоятельный вид международных коммерческих операций, инжиниринг представляет собой предоставление одной стороной (консультантом) другой стороне (заказчику) комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических

процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство и даже сбыта продукции [2].

Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий" понятие "инжиниринг" трактуется как предоставление услуг (выполнение работ) по составлению технических заданий, проведение научных исследований, составление проектных предложений, проведение технико-экономических обследований и инженерно-разведывательных работ по строительству объектов, разработка технической документации, проектирование и конструкторская проработка объектов техники и технологии, консультации и авторский надзор во время монтажных и пусконаладочных работ, а также консультации экономического, финансового или иного характера, связанные с такими услугами (работами) [3].

Согласно классификации США, по роду предоставляемых услуг [4] различают следующие группы фирм, предоставляющих инжиниринговые услуги (таблица 1).

Таблица 1

Классификация инжиниринговых компаний по роду предоставляемых услуг

Название	Особенности	Сфера деятельности	Схема работы
Инженерно-консультативные фирмы	не имеют собственной производственной базы	выполнение работ типа "инжиниринг" без дальнейших поставок машин и оборудования или строительства объектов	предоставляют либо полный комплекс инженерных услуг, или услуги, связанные с модернизацией или расширением существующих объектов
Консультативные фирмы	Акцент на организационные вопросы	организация и управление	оказывают значительный объем услуг по проблемам руководства предприятиями, организации производства и сбыта
Инженерно-строительные фирмы	заказ на условиях "под ключ" или "готовой продукции	проектирование промышленных и других объектов	выполнение строительных работ, поставка, установка и монтаж оборудования, пуск объектов в эксплуатацию
Инженерно-исследовательские фирмы.	изготовление специального оборудования	изучение рынков, составлением смет, наблюдением за пуском оборудования в эксплуатацию	разработка технологических процессов и материалов, решение проблем, связанных с промышленным или коммерческим освоением технических новшеств

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности: является одной из форм услуг производственного назначения, выражается не в материальной форме продукта, а в его полезном эффекте; связан с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации рассчитанных на промежуточное и конечное потребление материальных благ и услуг; является объектом купли-продажи, т.е. имеет коммерческую характеристику [5].

По сравнению с развитыми странами, в которых становление инжиниринга началось еще в середине XIX в., в Украине данный вид деятельности только зарождается и сводится в основном к услугам, связанным с подготовкой строительного процесса. Кроме того, развитие рынка инжиниринговых услуг в Украине характеризуется наличием многих системных проблем, таких как дефицит квалифицированных кадров, некачественное выполнение работ, устаревшая нормативная база, несовершенная система определения стоимости проектных работ, коррупционные явления на стадии согласования и экспертизы документации, низкий уровень автоматизации проектных работ [6].

Активный рост количества инжиниринговых компаний в Украине приводит к увеличению конкуренции на рынке инжиниринговых услуг. Поэтому компаниям целесообразно выработать эффективную модель внутренних взаимоотношений, которая позволит повысить конкурентоспособность.

Основной формой организации деятельности по предоставлению инжиниринговых услуг является проект. Согласно определению Всемирного Банка, проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного времени и в установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями. Проекты, по определению, должны быть уникальны. Кроме того, окружающая среда проекта нередко отличается значительной неопределенностью. Поэтому принятие решений в условиях неопределенности и риска для руководителя проекта является ежедневной функцией. Наступление нежелательного или вредного события (авария, резкое изменение курса валют, отказ заказчика от оплаты и т.п.) часто связано с высокими затратами. Важнейшая задача руководителя проекта заключается в предвидении возможных рисков и планировании предупредительных мер по минимизации расходов.

A. Roberts и W. Wallace предлагают следующую классификацию рисков [7]:

- стратегический риск, который включает ряд переменных, таких как рынок, управление компанией и стейкхолдеров;
- операционный риск, который включает собственно процессы, активы, людей в команде проекта и юридические условия, в которых оперирует организация;
- финансовый риск, который включает рынок, кредит, структуру капитала, систему учета;

- риск знаний, который включает информационные технологии (hardware and software), информационный менеджмент, менеджмент знаний и планирования;
- аварийный или катастрофический риск, который включает то, что не может быть эффективно предусмотрено и количественно оценено.

Под внутренними взаимоотношениями в инжиниринговых компаниях стоит понимать управления проектами. Именно от качественного управления проектом зависит частности успешность проекта и доходы компании в общем. Проблемы и риски внутренних взаимоотношений инжиниринговых компаний можно разделить на внешние и внутренние (таблица 2).

Таблица 2

Риски внутренних взаимоотношений инжиниринговых компаний

Группа	Риск	Критичность проявлений в проектах
Внешние риски	Рост цен (инфляция)	долгосрочных проектах с фиксированной ценой.
	Рост стоимости кредитов	специализированные субподрядные организации, расчет из собственных средств инжиниринговой компании
	готовность помещений	срыв сроков выполнения работ
	Несвоевременное выполнение работ субподрядчиками	увеличение расходной статьи бюджета
Внутренние риски	Существенный дефицит квалифицированных специалистов	дефицит опытных комплексных руководителей проектов
	Качество системы управления	для фирм молодого рынка инжиниринговых услуг Украины

Эффективное управление рисками требует участия всей команды проекта, а часто также и внешних экспертов, обладающих знаниями в критических областях риска, например в технологии, конструировании, логистике, финансах. Процесс управления рисками должен предусматривать также возможные проблемы с программными продуктами, человеческим фактором и интеграцией проекта .

Для решения данной проблемы разработана имитационная модель внутренних взаимоотношений с помощью программного средства AnyLogic.

Имитационная модель – это компьютерная программа, которая описывает структуру и воспроизводит поведение реальной системы во времени. Имитационная модель позволяет получать подробную статистику о различных аспектах функционирования системы в зависимости от входных данных.

Под имитационной системой понимают программный или аппаратно-программный комплекс, предназначенный для решения задач с использованием метода имитационного моделирования. При выделении разновидностей имитационных систем исходят из того, что они являются инструментальными средствами, обеспечивающими автоматизированную поддержку определенных видов деятельности пользователя [8].

Имитационная система реализует алгоритм решения задачи и предоставляет пользователю сервисные возможности по управлению вычислительным процессом. Автоматизированная поддержка других этапов системного анализа средствами имитационной системы не является обязательным. Однако именно степень их автоматизации определяет возможности имитационной системы и является основой их классификации. С учетом этапности системного анализа и технологических задач, решаемых на них, выделим возможный набор средств имитационной системы, автоматизирующие выполнение ряда функций, реализованных на этих этапах.

Наиболее популярными пакетами имитационного моделирования являются: Arena компании «Rockwell Automation»; AnyLogic компании «XJ Technologies»; GPSS World фирмы «Minuteman Software»; Process Charter 1.0.2 компании «Scitor»; Powersim 2.01 фирмы «Modell Data AS»; Ithink 3.0.61 производства High Performance Systems; Extend + BPR 3.1; Vensim фирмы «Ventana Systems».

AnyLogic – единственный инструмент имитационного моделирования (ИМ), который поддерживает все подходы к созданию имитационных моделей: процессно-ориентированный (дискретно-событийный), системно динамический и агентного, а также любую их комбинацию [9].

Модель внутренних взаимоотношений инжиниринговой компании представляет собой взаимосвязи сотрудников (исполнителей) в ходе реализации проекта – начиная с инициализации до завершения проекта.

Разработка модели проводится в программной среде AnyLogic версии 6.8.1.

Для построения модели внутренних взаимоотношений применяется подход агентного моделирования. Основная парадигма этого подхода заключается в том, что модель представляется в виде множества отдельных активных объектов (агентов), каждый из которых взаимодействует с другими агентами, которые образуют для него внешнюю среду. Агентное моделирование – относительно новое направление в имитационном моделировании, которое появилось в 90-х годах и используется для исследования децентрализованных систем, динамика функционирования которых определяется не

глобальными правилами и законами, а когда эти глобальные правила и законы является результатом индивидуальной активности членов группы [10].

Модель включает популяции агентов: “Руководство”, “Менеджер проекта”, “Логист” и “Техническая служба”.

Для каждой популяции созданы Коллекции, настроены параметры и переменные, задано поведение агентов как последовательность состояний и переходов. Так класс Comersant проходит через шесть состояний: Свободен (free), Занят (business), Подготовка технико-коммерческого предложения (ТКП) (preparationTKP), Подготовка контракта (contractPreparation), Обработка изменений контракта (processingChanges), Подписание контракта (contractSigning). Важно отметить, что переход в состояние Занят (business) срабатывает при условии, если параметр q>=1, а «q» уменьшается на единицу (рис. 1, 2).

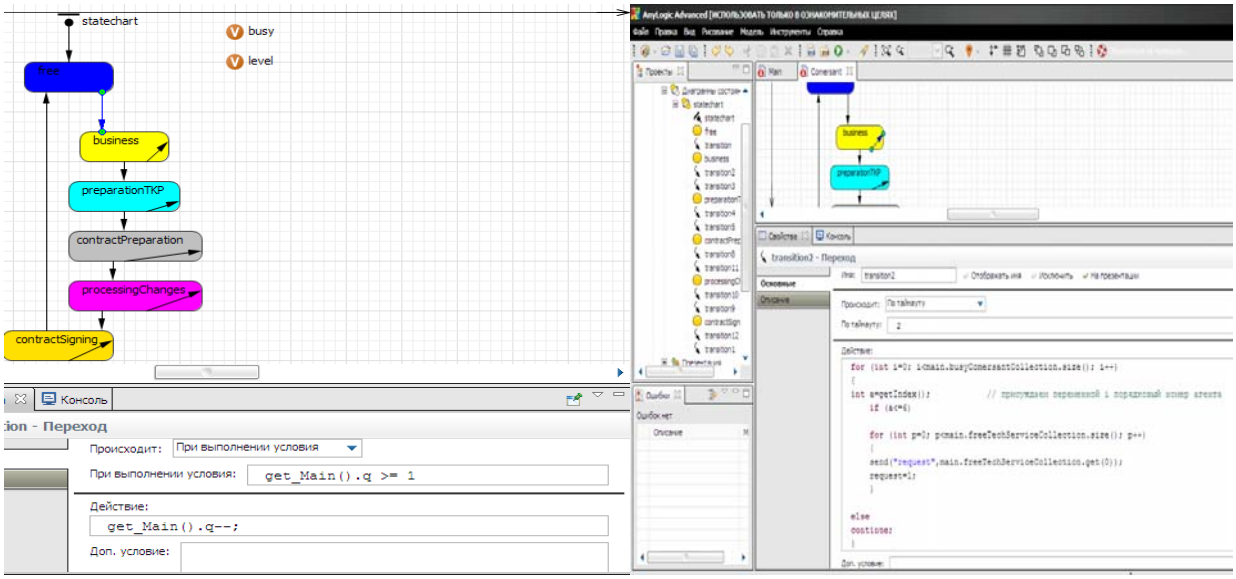


Рис. 1, 2. Переход из состояния free в состояние business

На рисунках 3–6 приведены заполненные диаграммы классов Агентов.

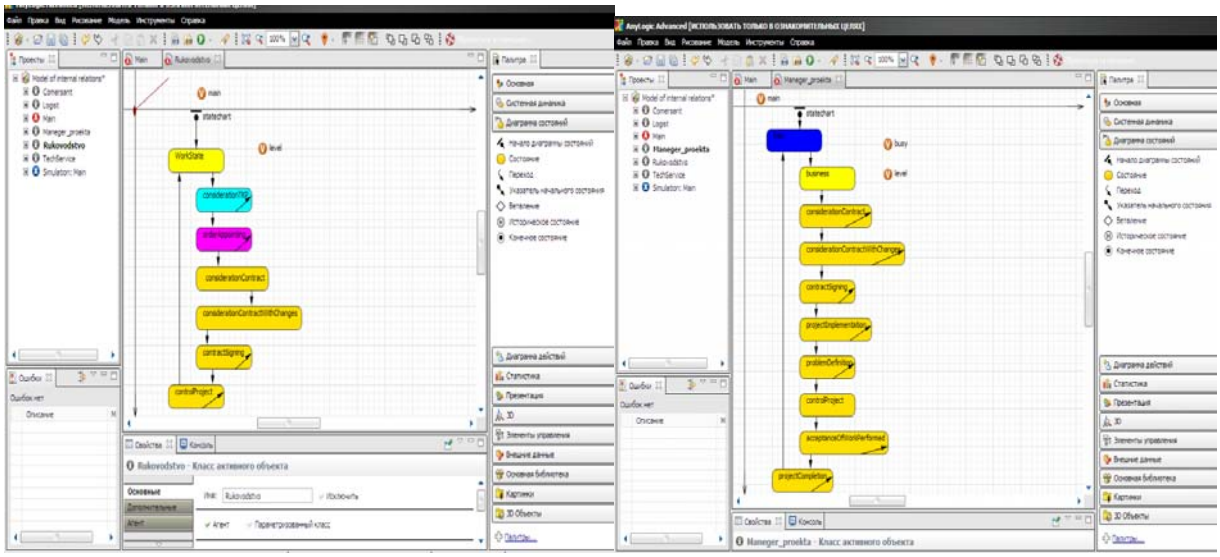


Рис. 3, 4. Диаграмма класса “Руководство”, “Менеджер проекта”

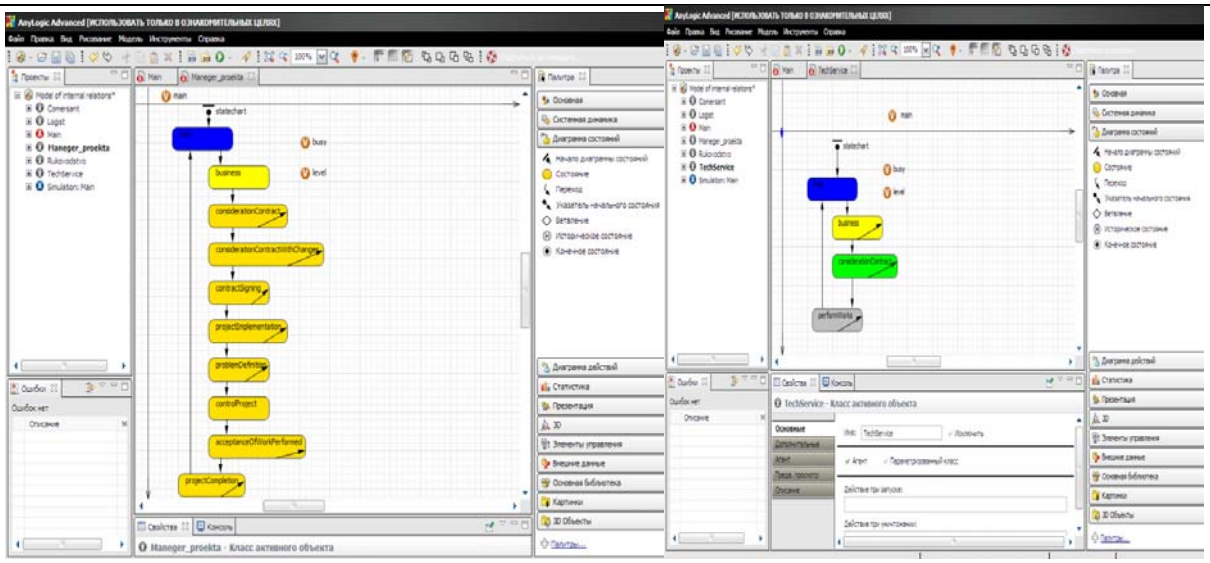


Рис. 5, 6. Диаграмма класса “Логист” и “Техническая служба”

После завершения калибровки модель имеет следующий вид (рис. 7):

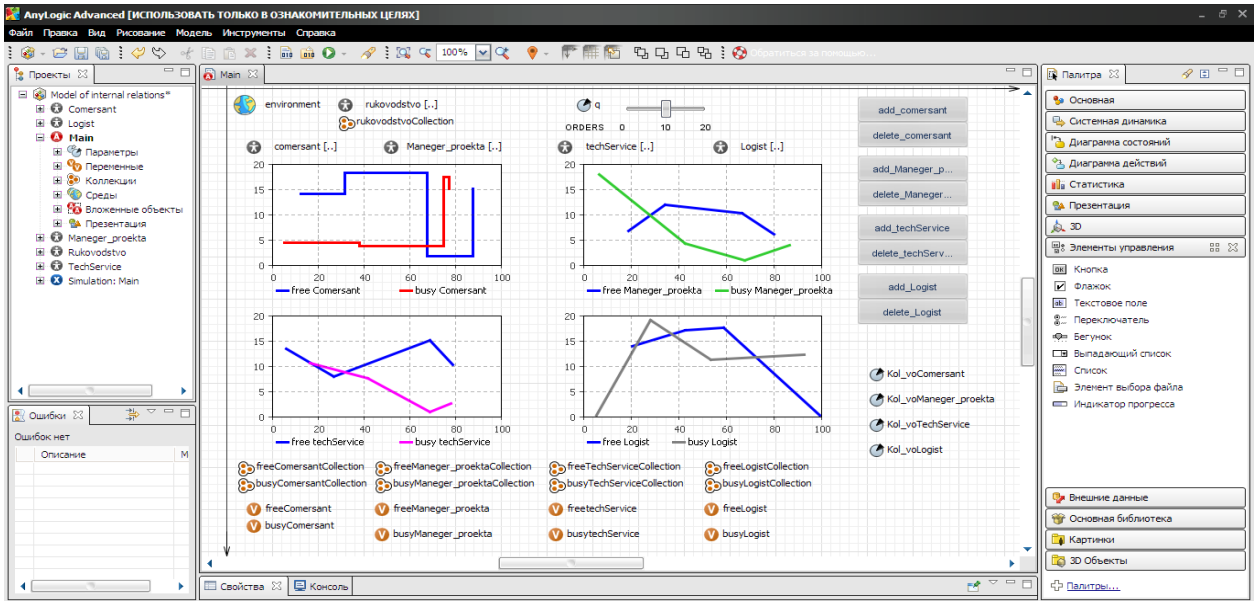


Рис. 7. Интерфейс модели внутренних взаимоотношений

На рис.8 представлены результаты моделирования с параметрами по умолчанию (Количество заказов на предприятии в среднем в год; количество сотрудников в Коммерческом департаменте; количество сотрудников в Департаменте управления проектами; количество сотрудников в Департаменте логистики; количество сотрудников в Технической службе; количество сотрудников представляющих руководство).

Результаты работы модели позволили проанализировать динамику изменений количества сотрудников в коллекциях, издержки и прибыль компании и успешность выполнения заказов. При количестве заказов 7 все “коммерсанты” перешли в коллекцию занятых. Заметим, что один потенциально наш заказ остался без внимания и исчез. После выполнения “коммерсантами” их функций, они перешли в коллекцию свободных. При отсутствии заказов на рынке, эти агентов зависли без работы и несут собой издержки для компании, так как им выплачивают заработную плату, но прибыли они не приносят.

На графике “Менеджер проекта” видно, что 6 из 8 “менеджеров” перешли в коллекцию занятых. Оставшиеся без работы два агента так же несут собой издержки для компании. В условиях отсутствия дополнительных заказов, менеджеры так же как “коммерсанты” зависли в свободных и ждут контрактов.

На графике “Технической службы” видно, что их действительное количество значительно превышает их необходимое число. Отсюда дополнительные издержки.

Для вычисления экономического эффекта установим следующие показатели:

- Стоимость одного заказа в среднем (q) (25 млн грн).;
- Прибыль от одного проекта в среднем (p) (13%);
- Заработная плата каждого сотрудника в год в среднем (z);

- Общее количество сотрудников (K), свободных (Kf), занятых (Kb);
- Стоимость всех выполненных заказов (Q) (150 млн грн);
- Общая прибыль (P): P = Q * 13% = 150 млн грн * 0.13 = 19.5 млн грн;
- Общая заработная плата (Z) Z = z * K = 65760 грн * 32 = 2 104 320 грн;
- Заработная плата для свободных (Zf) Zf = 65760 грн * 8 = 526 080 грн;
- Заработная плата для занятых (Zb) сотрудников: Zb = 65760 грн * 24 = 1 578 240 грн;
- NPV = P – Z = 19.5 млн грн - 2 104 320 грн = 17 395 680 грн.

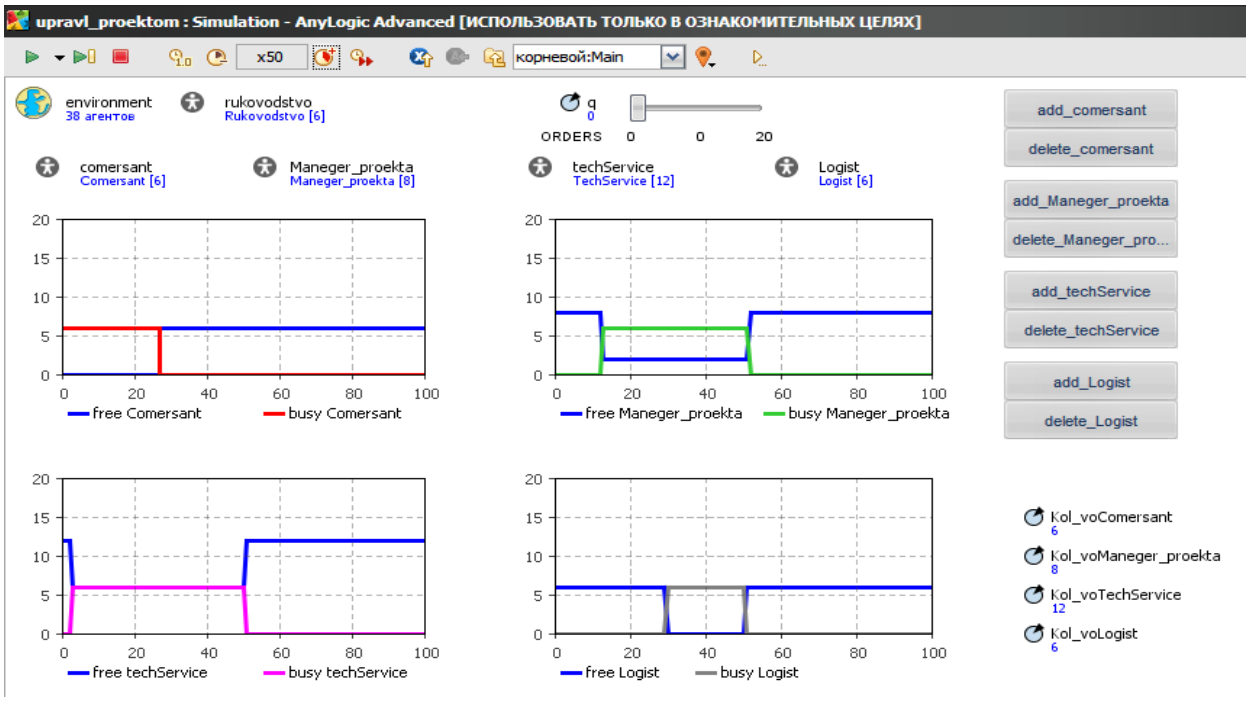


Рис. 8. Запуск модели с параметрами по умолчанию

Исходя из результатов моделирования потери от простоя «менеджеров» и сотрудников «технической службы» составляют 526 080 грн.

Результаты проведенных модельных экспериментов с изменением количества сотрудников представлены на рис. 9, 10.

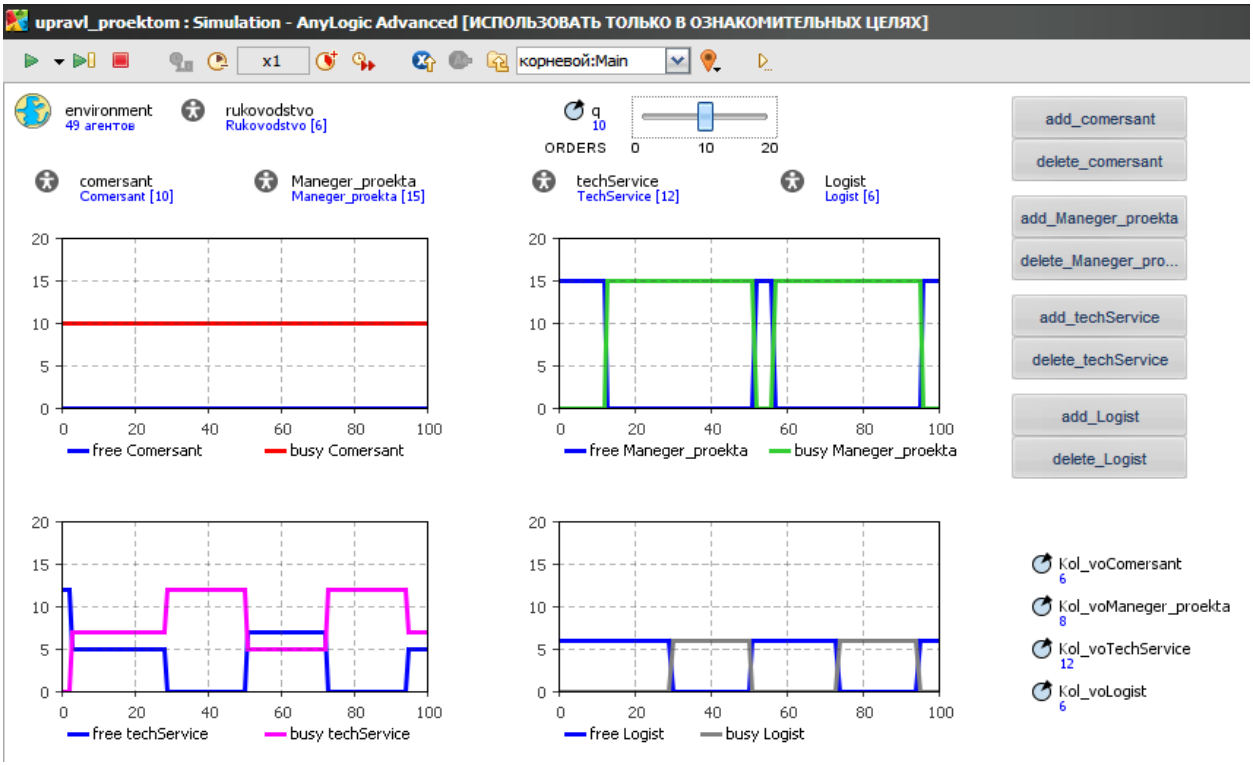


Рис.9. Эксперимент с увеличением количества сотрудников и заказов

На графиках видно, что ситуация значительно улучшилась. “Коммерсанты” заняты постоянно, это связано с заказами. “Менеджеры” заняты все большинство времени, с одной стороны это хорошо, но с другой это свидетельствует о нехватке “менеджеров проектов”. График тех. службы свидетельствует о том, что сотрудники реагируют на количество заказов и большинство времени заняты, т.е. приносят прибыль. Исходя из графика Логистов в сочетании с остальными видно, что в этом департаменте не хватает сотрудников. И это вызывает задержку выполнения проектов.

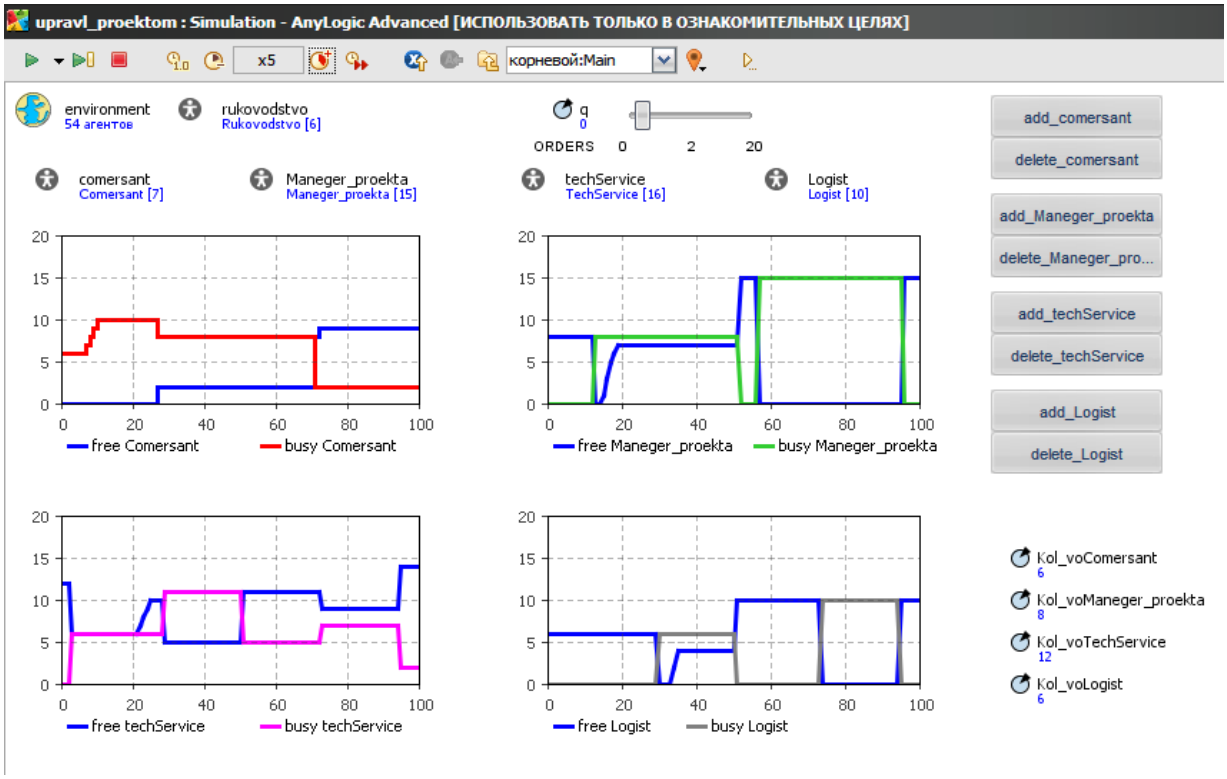


Рис. 10. Эксперимент с уменьшением количества заказов

Итог эксперимента таков: в результате увеличения количества сотрудников таких как коммерсанты и менеджеры проектов, компания смогла увеличить прибыль и уменьшить количество и время простоя сотрудников. Департамент логистики также требует увеличения количества сотрудников. Общие издержки от выплат зар. плат свободных сотрудников составляют 286 688.6 грн.

При ограниченном количестве заказов увеличивается количество свободных сотрудников. И соответственно увеличиваются издержки, что приводит к уменьшению прибыли.

При уменьшении заказов увеличивается количество свободных сотрудников. Если руководство не будет предпринимать никаких мер, то компания потеряет 627 724.8 грн в этой ситуации (таблица 3).

Таблица 3

Результаты модельных экспериментов

Показатель	Эксперимент 1	Эксперимент 2	Эксперимент 3
Количество заказов	6	10	8
Количество сотрудников, чел.	32	43	48
Прибыль, грн.	17 395 680	29 672 320	22 843 520
Затраты на заработную плату, грн.	2 104 320	2 827 680	3 156 480
Заработная плата «свободным» сотрудникам, %	25%	10.14%	19.9%

Модельные эксперименты позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Руководству компании необходимо принимать активное участие при инициализации проектов и постоянно корректировать количество не эффективных сотрудников.

2. Разработанная модель является примером построения эффективных взаимосвязей. Участие руководителя проекта еще на стадии инициализации поможет избежать большинства ошибок, которые на данный момент допускаются на этом этапе. Это приведет к более точному пониманию задания, формированию бюджета проекта и к выставлению более реальных сроков выполнения.

3. Немаловажно для эффективности работы предприятия определить оптимальное соотношение сотрудников в разных департаментах. Исходя из проведенных экспериментов, оптимальное соотношение сотрудников выглядит следующим образом: 1 “коммерсант”: 2 “менеджера проекта”: 2 сотрудник

технической службы: 1 “логист”. Данное соотношение объясняется тем, что “коммерсанты” и “логисты” заняты выполнением проекта почти 50% времени меньше чем сотрудники Департамента управления проектами и Технической службы. И для того, чтобы такие сотрудники как “коммерсанты” и “логисты” не простаивали и тем самым не приносили издержки компании, целесообразно принять на работу больше “менеджеров проектов” и сотрудников технической службы.

4. Количество заказов может увеличиваться или сокращаться в зависимости от различных факторов внешней среды. В ситуации увеличения заказов до 10 в год – необходимость увеличения количества сотрудников (увеличение общей прибыли компании). В ситуации, если руководство не реагирует на сокращение заказов до 8, общая прибыль компании составит 26 млн грн, а затраты на заработную плату – 3 156 480 грн, из которых 19.9% – заработная плата свободных сотрудников. При увеличении заказов, имеющиеся сотрудники физически не успевают их выполнять, а при уменьшении – сокращается прибыль и возрастают затраты на заработную плату. В первой ситуации целесообразно увеличить штат работников, а во второй его сократить. Под сокращением понимается отправка в неоплаченный отпуск, увольнение, а также направление на повышение квалификации, тем самых вклад в будущее компании. Какой же метод сокращения применить следует решить исходя из причин снижения заказов.

5. Правильно налаженные коммуникации являются залогом эффективности работы сотрудников и компании в целом

После проведения экспериментов с моделью можно выдать следующие рекомендации:

1. Необходимо изменить построение взаимоотношений между исполнителями проекта.

2. Предприятию необходимо сбалансировать количество сотрудников в департаментах для избегания их простоя или уменьшения их загруженности, от чего повысится их эффективность и конкурентоспособность предприятия в целом.

3. Руководству необходимо постоянно контролировать количество свободных и занятых сотрудников и их соотношение с количеством заказов, и при необходимости применять меры.

Выводы и перспективы дальнейших разработок

В украинских инжиниринговых компаниях существует ряд проблем, связанных с внутренними взаимоотношениями компании, отражающихся на конкурентоспособности и прибыльности фирмы.

На сегодняшний день существует множество подходов моделирования и средств программной реализации. Для модели внутренних взаимоотношений инжиниринговых компаний целесообразно использование программного инструментария AnyLogic 6, предназначенного для разработки и исследования имитационных моделей, объединяющего различные подходы, в частности агентного моделирования.

Для предупреждения риска неэффективных внутренних взаимосвязей разработана модель внутренних взаимоотношений компании. Модель основана на взаимосвязях и обмене сообщениями между агентами различных классов на разных этапах выполнения проекта.

На базе построенной модели были проведен ряд экспериментов с такими показателями, как количество заказов и количество сотрудников. Были выданы следующие рекомендации по оптимизации штатного персонала и повышению конкурентоспособности компании: необходимо изменить построение взаимоотношений между исполнителями проекта; предприятию необходимо сбалансировать количество сотрудников в департаментах для избегания их простоя или уменьшения их загруженности, от чего повысится их эффективность и конкурентоспособность предприятия в целом; руководству необходимо постоянно контролировать количество свободных и занятых сотрудников и их соотношение с количеством заказов, и при необходимости применять меры.

Результаты, полученные в работе, могут быть использованы преимущественно для предприятий, работающих в сфере инжиниринговых услуг. Однако при некоторой модификации построенной модели, они могут быть использованы и в других областях экономики.

В дальнейших работах будет исследована проблема качества системы управления с учетом распространенных рисков и спецификой инжиниринга.

Литература

1. Чайковская М.П. ИТ-аутсорсинг в контексте экономических трансформаций / М.П. Чайковская // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 6. Том 3. – С. 138–142.

2. Современный инжиниринг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://engrg.ru/

3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28. 12. 1994 №334 / 94 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index

4. Соколвяк Г. Инжиниринг на вырост / Г. Соколвяк // Экономика и ТЭК сегодня. – 2009. − № 10. – С. 60−61.

5. Кондратьев В.В. Даешь инжиниринг! Методология организации проектного бизнеса / В.В. Кондратьев. — М. : ЭКСМО, 2005. — 174 с.

6. Квактун О.О.. Лисенко Я.О. Сучасний стан ринку інжинірингових послугов / О.О. Квактун, Я.О. Лисенко // Економічний протір. – 2013. – № 74. – С. 24 – 32.

7. Roberts A., Wallace W. Project management : a distance learning programme. Heriot-Watt Univ.,

Edinburgh Business School. Edin-burgh, 2012.

8. Чайковская М.П. Формирование методологии агентно-динамического моделирования / М.П. Чайковская, А.В. Жарова // Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент. – Одеса : ПП "Феникс", 2013. – Випуск 5. – С. 58–63.

9. Офіційний сайт компанії AnyLogic [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.anylogic.ru/

10. Chaikovska M. Conceptual approach to the creation of IT-project management simulation modeling / M. Chaikovska, A. Zharova // Сборник научных статей Экономической академии Молдовы Analele ASEM XII. 2014. – Кишинев : ASEM, 2014. – С. 33–38.

References

Chaikovska M.P. IT outsourcing in the context of economic transformation // M.P.Chaikovsky. Visnyk Khmelnitskoho natsionalnoho universytetu. Economical Science. – Khmelnytsky. 2010. Issue. 6. Vol. 3. pp. 138-142.

Modern Engineering. - [E-resource]. - Mode of access: http://engrg.ru/

The Law of Ukraine "On Corporate Income Tax" of 28 12 1994 №334 / 94 - BP. [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index

G. Sokolvyak engineering growths/ Economy and TAC today. - 2009. - Issue 10. - S. 60-61.

V. Kondratiev Daesh Engineering! Methodology of business organization project / V. Kondratiev. - Moscow: Eksmo, 2005 - 174 p.

Kvaktun O., Lysenko I.The current state of the market engineering // Economic protir. - 2013. - Issue 74. - pp . 24 - 32.

Roberts A. Project management : a distance learning programme / A. Ro-berts, W. Wallace ; Heriot-Watt Univ., Edinburgh Business School. – Edin-burgh, 2012.

M.P. Chaikovska Formation Methodology agent-Dynamic modeling // M.P.Chaikovska, AV Zharov. Scientific Bulletin of IHU. Economics and Management, Issue 5 - Odessa: PE "Phoenix", 2013. – pp.58-63.

The official website of AnyLogic. [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.anylogic.ru/

Chaikovska M. Conceptual approach to the creation of IT-project management simulation modeling// M. Chaikovska, A.Zharova/ Collected articles Academy of Economic Studies of Moldova Analele ASEM XII Issue . 2014.- Chisinau: – pp.33-38.

Рецензія/Peer review : 5.9.2014 р. Надрукована/Printed : 23.09.2014 р.
Рецензент: д.э.н., проф. Садченко Е.В.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису http://visniktup.narod.ru/rules/

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 4 від 29.10.2014 р.

Підп. до друку 29.09.2014 р. Ум.друк.арк. 34, Обл.-вид.арк. 32,35
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № ____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1. тел (0382) 72-83-63