

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2015, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2015, Issue 1

Хмельницький 2015

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, 2015, № 1 (220)

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

Включено до наукометричної бази

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650

Головний редактор	Скиба М. Є. , 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

Економічні науки

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.; Григоров 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.; Троціковські 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); Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор д. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 7 від 29.01.2015

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, 2015

© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2015

**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

І. В. КОТОВСЬКА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	7
Л. М. МАЛЯРЕЦЬ, О. М. СМОЛЯКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
Т. В. РИЖА, О. С. ФЕДОРЧУК ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ	23
О. М. РОЇК, Н. В. ЛИСАК, Ю. В. МІРОНОВА, І. П. МЕЛЬНИК ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗАСОБАМИ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ	27
С. В. СТЕПОВА АДАПТАЦІЯ ІНТЕГРОВаних ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДО ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	32
О. В. СУСІДЕНКО КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	36
А. В. ШАРКО, Т. Г. ВОЛЬНЕЦ МЕТОДОЛОГІЯ ПРИНЯТТЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	40
О. В. ШАТІЛОВА ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	45
Н. В. ЯКИМЕНКО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	51
І. В. ЯЦКЕВИЧ ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ АЛЬЯНСУ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	56

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

І. І. НІКОЛІНА ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ СТРУКТУРНОГО ПІДРОЗДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА	62
Л. В. ШИТКОВА АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРАЦІ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВА	69
Л. Д. ВОРОБІЙОВА, М. М. ОДІНЦОВ ОПТИМІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА	72

Н. В. КОРЖ КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ БАЗОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ЛЮДСЬКОГО Й ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛІВ ЯК СКЛАДОВИХ ЧАСТИН КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ	78
О. М. ЛОЗОВСЬКИЙ, К. І. МАЙБОРОДА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	84
О. В. МОРОЗ, О. В. ЛАЗАРЧУК КОНФЛІКТОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ ГРУПОВОЇ ДИНАМІКИ І КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	89
О. П. ПОДРА, З. Б. ЖИВКО ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	98
ОБЛІК ТА АУДИТ	
В. Г. ЩУКА, Д. І. МАНДРИК ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЩОГО З НИХ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	102
В. Г. ЩУКА, Я. І. ЩИПАНОВА ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ФАКТОРІВ, ЯКІ ЧИНЯТЬ ВПЛИВ НА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ “ХМЕЛЬНИЦЬКОБЛЕНЕРГО” ДЛЯ ЙОГО МОДЕЛЮВАННЯ	105
Л. І. БОЙКО, О. М. ЄРЕМЯН ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	109
Л. Г. КЕМАРСЬКА ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАКЛАДАХ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ	116
Т. П. МІНАКОВА УДОСКОНАЛЕННЯ СУТНОСТІ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	123
Н. І. ПЕТРЕНКО, О. М. СТОЛЯРЕНКО ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ТА ЗОБОВ’ЯЗАННЯМИ НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА	127
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
В. В. РУДЕНКО ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	133
Л. Д. ГЛУЩЕНКО, М. В. БАЛЬЗАН ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІННОВАЦІЯМИ	139

І. В. МОРГАЧОВ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДЕРЖАВНОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ	147
Г. І. РЗАЄВ НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	154
І. І. ТАРАСОВА, М. М. ЗАВЕРТАНА, К. І. МАЙБОРОДА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В АПК УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	160
G. A. KHARCHENKO, M. A. DEREVA FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	165
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Р. Є. ВОЛОЩУК СЛУЖБА ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ	168
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
Т. М. БОРИСОВА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ НЕКОМЕРЦІЙНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ СФЕРИ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ УКРАЇНИ	174
Л. П. КОВАЛЬЧУК ЦІНА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ	180
С. В. КОВАЛЬЧУК МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	183
ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ	
С. П. КОВАЛЬЧУК СИСТЕМА ФАКТОРІВ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ РЕГІОНІВ	189
Т. Г. РЗАЄВА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	193
К. Д. ХОРОЛЬСЬКИЙ СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИМ КЛАСТЕРОМ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ	199
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
С. І. ЦОЛКОВСЬКА ОСОБЛИВОСТІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОГО РИНКУ	205

О. В. ВЕРЕТЕННИКОВА ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ: ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ ВИМІР	209
О. І. БАБЧИНСЬКА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	216
О. О. ДИМА РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: БАГАТОКАНАЛЬНІСТЬ ТА ДОДАТКОВІ ПОСЛУГИ	221
В. Ю. ЦАПЕНКО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОБМЕЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ПІДПРИЄМСТВ	227
Ю. С. ПОГОРЕЛОВ, А. Ю. БІЛОУСОВА ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	231
С. А. ЯРЕМКО ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ СТРУКТУРИ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ	237
Ю. С. ПОГОРЕЛОВ, В. В. ВАХЛАКОВА РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	242
О. В. МАЗУР, Д. В. МАЗУР РАНЖУВАННЯ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ПО ТЕРИТОРІЇ КРАЇНИ	247

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 332.02

І. В. КОТОВСЬКА

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дана стаття присвячена розробці системи для оцінювання ефективності стратегічного планування на підприємствах. Застосування даної системи дозволить побачити результати, які отримає підприємство від використання стратегічного планування на практиці.

Ключові слова: стратегічне планування, ефективна система стратегічного планування, оцінка ефективності стратегічного планування, стратегічний контур підприємства, індикатор комплексного стратегічного розвитку підприємства.

I. V. KOTOVS'KA

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

ESTIMATION OF EFFICIENTLY OF STRATEGIC PLANNING AT THE ENTERPRISE

Contemporary transformations of the economy determine the direction of domestic enterprises of all industries. However, their successful operation is impossible without the creation of effective management and planning. Creating an effective strategic planning system at the plant under these conditions is essential. However, the lack of clearly defined understanding of the role and importance of strategic planning for the company as well as its effectiveness, and results that will receive the company from its use can lead to a number of problems in its practical use. Accordingly, the actual development of the system is the development of a system for assessing the effectiveness of strategic planning at the enterprise, which is devoted to this article. Using the proposed approach will allow to combine into a single system financial, labour, economic, social and other indicators, and assess the effectiveness of the manager of strategic planning, to determine the influence of strategic planning on the management of the company.

Keywords: strategic planning, effective system of strategic planning, assessment of effectiveness of strategic planning, strategic contour the company, indicator of integrated strategic development of the company.

Вступ

Підприємства машинобудівної галузі у своїй діяльності зустрічаються із значною кількістю проблем, серед яких чільне місце посідає відсутність системи стратегічного планування. Досвід закордонних організацій свідчить, що розвиток системи стратегічного планування є тим засобом, який зможе докорінно змінити кризове становище багатьох підприємств галузі і забезпечити інноваційний розвиток економіки в цілому. Проте питання формування та реалізації стратегічного планування на вітчизняних машинобудівних підприємствах залишається відкритим. Стратегічне планування, як важлива складова ефективної системи управління підприємством ще не стало її домінантним інструментом. Проблеми у сфері методології та практики стратегічного планування діяльності опрацьовані недостатньо, що певним чином стримує розвиток підприємств галузі. Вищезазначені причини вказують на актуальність теми дослідження.

Експериментальна частина

Ефективна діяльність вітчизняних підприємств у сучасних умовах вимагає пошуку кожним з них якісно нових шляхів розвитку. У процесі діяльності виникає низка проблем, які стосуються пристосування до мінливого зовнішнього середовища, для їхнього вирішення потрібен дієвий управлінський механізм, складовою якого повинно бути стратегічне планування. Використання стратегічного планування та його інструментарію дає позитивні результати при умові їхнього правильного застосування: ефективне використання наявного потенціалу, створення передумов подальшого розвитку, отримання позитивного результату від своєї діяльності. Проте одним із невирішених завдань, що має важливе значення для здійснення процесу стратегічного планування на даний час, є визначення впливу стратегічного планування на управління діяльністю підприємства.

Як відомо, для ефективного стратегічного планування діяльності необхідно, перш за все, дотримуватися головних принципів, серед яких чільне місце посідає принцип контролю. Даний принцип в певній мірі дає змогу оцінити процес здійснення стратегічного планування в контексті управління діяльністю підприємства, проте недостатньо. Крім дотримання усіх необхідних принципів другою передумовою успішного стратегічного планування діяльності є використання різноманітних новітніх моделей стратегічного планування діяльності, які є інструментом, з допомогою якого здійснюється процес стратегічного планування, по-третє, визначення та ліквідація бар'єрів стратегічного планування і т. д. Тобто, для ефективного стратегічного планування дотримання якогось окремого фактора не є достатньою передумовою, врахування сукупності факторів – ось передумова та запорука успіху.

На основі проведених досліджень нами запропоновано трирівневу систему стратегічного планування (рівень управління країною; територіальний (регіональний) рівень управління; рівень управління підприємством) [3]. Формування єдиної системи державного стратегічного планування допоможе визначити напрямки розвитку окремих областей, створити центри випереджуючого економічного росту кожної області з врахуванням її специфічних переваг. Вона передбачатиме певне партнерство з органами влади, що дозволить досягнути стійкого положення на ринку, укладання та виконання взаємопов'язаних та взаємовигідних проектів. Така система є багатоетапним логічно пов'язаним процесом, в основу якого покладено міжгалузеві дослідження. Кожен рівень системи матиме свою форму, зміст планів, які зв'язані однією спільною метою, цілями, завданнями.

Проте впровадження стратегічного планування на вітчизняних машинобудівних підприємствах часто ускладнюється або й унеможливується через низку проблем. Найвагомішими та найпоширенішими з них можна вважати: невідповідність цілей підприємства його можливостям; неврахування впливу всіх ризиків; неправильне використання моделей та інструментів стратегічного планування та багато інших. Багато проблем є наслідком інформаційного браку. Так, наприклад, в механізмі стратегічного планування відбувається постійна взаємодія його складових шляхом обміну інформацією, через це відсутність або безсистемність інформаційно-аналітичного забезпечення є перешкодою введення системи стратегічного планування на підприємстві. Звідси випливає, що саме впровадження ефективного інформаційного забезпечення – це перший крок до створення системи стратегічного планування на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Для цього слід використовувати сучасне програмне забезпечення, електронні таблиці, які полегшать процес збору, обробки та аналізу інформації. Опрацьована інформація є основою для прийняття рішень на всіх етапах стратегічного планування у машинобудівних організаціях. Тому, на підприємстві доцільно створити відповідні комітети або служби, функціями яких будуть:

- встановлення правил та стандартів збору, опрацювання, представлення та збереження необхідної інформації;
- використання програмного забезпечення, що відповідає встановленим стандартам;
- виявлення необхідного для прийняття управлінських рішень обсягу інформації;
- визначення ступеня достовірності інформації, враховуючи її джерело;
- створення внутрішньої інформаційної бази даних.

Всі ці заходи приведуть до покращення якості інформаційного забезпечення процесу стратегічного планування, позитивно впливатимуть на підвищення точності прогнозованих ключових показників вітчизняних машинобудівних підприємств.

Крім інформаційного забезпечення в обов'язки менеджерів зі стратегічного планування входить розрахунок стратегічного контуру підприємства. Даний контур будується по даних, які входять у набір оцінювальних показників. З цією метою необхідно обрати сфери дослідження, які є найбільш важливими для підприємства машинобудівної галузі, в межах кожної з обраних сфер розрахувати низку показників, які її характеризують, після цього здійснити побудову стратегічного контуру підприємства та розрахунок індикатора комплексного стратегічного розвитку підприємства. Зведемо у таблицю оцінювальні показники (табл. 1).

Загальна площа контуру, на якій будується стратегічний контур підприємства, ділиться на рівні поля, кількість яких відповідає кількості досліджуваних оцінювальних показників (рис. 1).

Для того, щоб мати змогу порівнювати ці показники, їх необхідно привести до співставного вигляду шляхом ділення значення кожного показника на його оптимальне значення. Результати використовуватимемо при побудові стратегічного контуру підприємства. Значення параметрів, оптимальні величини яких не встановлено або вони залежать від низки факторів, а також тих, які важко виразити кількісно, оцінено експертно за допомогою бальної шкали. Побудовано стратегічний контур, виходячи з того, що значущість усіх обраних показників є однаковою. За рахунок цього ширина прямокутників, що відповідає певним значенням показників, буде рівною. Звідси, визначення значення індикатора комплексного стратегічного розвитку підприємства (I_{sdc}^c) зводиться до розрахунку площі поверхні, яку на загальному полі займає контур підприємства. Площа поверхні поля підприємства (SC_{ent}) складається із суми площ кожного окремого показника (SA_{sp}), яка обчислюється:

$$SA_{sp} = v \cdot w, \quad (1)$$

де v – зведене значення показника;

w – ширина сектору показника, в нашому випадку 1.

Поверхню контуру досліджуваного підприємства визначено як суму площ усіх показників:

$$SC_{ent} = \sum_{i=1}^n SA_{sp-i} = v_1 \cdot w + v_2 \cdot w + v_3 \cdot w + \dots + v_n \cdot w, \quad (2)$$

Виходячи з цього, коефіцієнт комплексного стратегічного розвитку підприємства (I_{sdc}^c) розраховано за формулою:

Перелік оцінювальних показників для побудови стратегічного контуру підприємства

Сфера дослідження		Показники	Еталонне значення
Потенціал підприємства	Матеріально-технічний	Коефіцієнт маневреності власних засобів (К м.вл.з.)	0,5
		Коефіцієнт оборотності активів (К об. а.)	1,15
		Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (К об.м.з.)	6,5
		Коефіцієнт зносу (Кз)	0,5
	Фінансовий	Коефіцієнт автономії (К а)	0,7
		Коефіцієнт швидкої ліквідності (К ш.л.)	1
		Коефіцієнт поточної ліквідності (К п.л.)	2
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка.л.)	0,3
Конкурентоспроможність підприємства	Економічна конкурентоспроможність	Індикатор ефективності бізнесу (КРп)	10
		Індикатор ефективності використання економічного простору (КТп)	10
		Індикатор попиту споживачів на продукцію підприємства (КЕп)	10
		Індикатор рівня доходу робітників підприємства (КДп)	10
		Індикатор ефективності використання часу (КЧп)	10
	Соціальна конкурентоспроможність	Оцінювання споживачами та суспільством (споживчий рейтинг – СРп)	10
		Оцінювання конкурентами (діловий рейтинг – ДРп)	10
		Самооцінювання працівниками та власниками (престижний рейтинг – МРп)	10
		Бар'єри стратегічного планування (Бст.пл)	6
		Принципи стратегічного планування (П ст.пл)	10
Якість стратегічного планування	Моделі стратегічного планування (Мст.пл)	3	
	Показники, які плануються (Пл.пок)	10	

$$I_{sdc}^c = \frac{SC_{ent}}{SC_g}, \quad (3)$$

де SC_g – загальна площа контуру, яка розраховується як добуток кількості показників на максимальне значення, в даному випадку 1, кв. од:

$$SC_g = n \cdot h, \quad (4)$$

де n – кількість показників;

h – максимальне значення, якого може досягти кожен з досліджуваних показників, розрахований як частка від ділення фактичного значення показників на їх оптимальне значення.

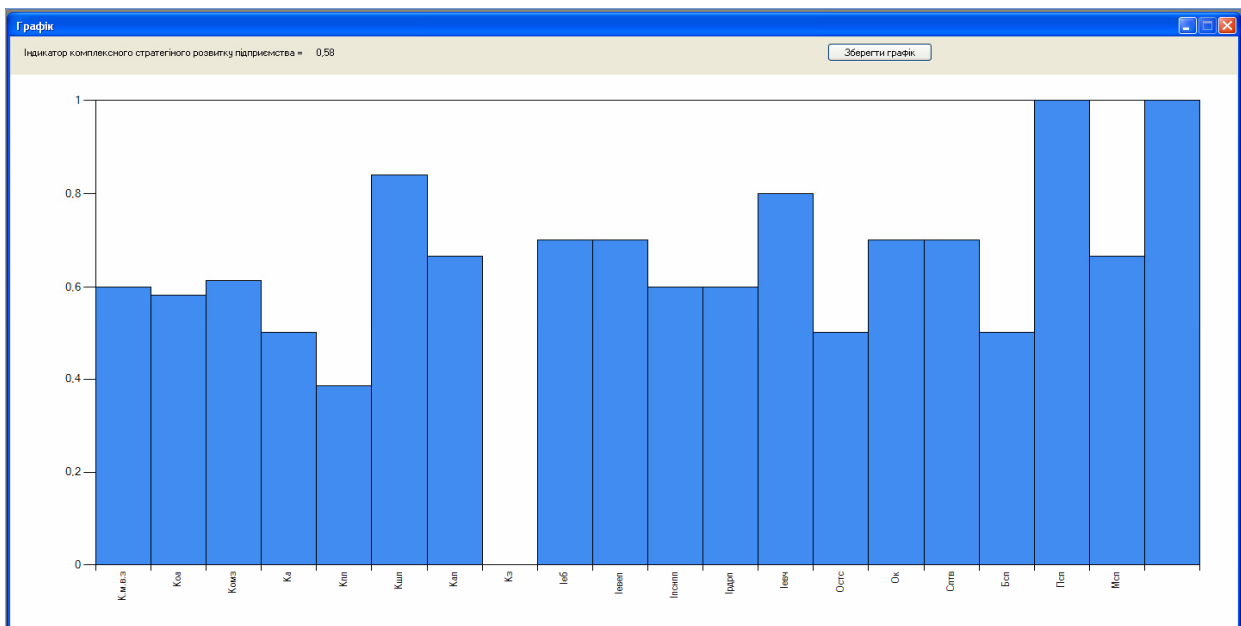


Рис. 1. Приклад побудови стратегічного контуру

Висновки

Таким чином, розрахунок запропонованого коефіцієнта дає змогу об'єднати в єдину систему фінансові, трудові, економічні, соціальні та інші показники. Його розрахунок в динаміці дасть змогу оцінити результативність діяльності менеджерів, визначити вплив стратегічного планування на управління діяльністю підприємства.

Література

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Базилінська О. Я. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия : монография / Жулега И. А. – СПб : ГУАП., 2006. – 235 с.
3. Котовська І. В. Послідовність реалізації стратегічного планування в контексті управління діяльністю машинобудівних підприємств / І. В. Котовська// Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 10–11 травня 2013 р.). – Одеса : Видавничий дім “Гельветика”, 2013. – С. 47–49.
4. Тарасенко Н. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Н. В. Тарасенко, І. М. Вагнер. – Львів: Новий світ-2000, 2009. – 442 с.

References

1. Bazilinska O. Ya. Finansovyi analiz: teoriia ta praktyka: navch. posib. [dliia stud. vyshch. navch. zakl.] / Bazilinska O. Ya. — K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2009. — 328 s.
2. Zhuleha Y. A. Metodolohyia analyza fynansovoho sostoianyia predpriatyia: monohrafyia / Zhuleha Y. A. — HUAP. — SPb., 2006. — 235 s.
3. Kotovska I. V. Poslidovnist realizatsii stratedichnoho planuvannia v konteksti upravlinnia diialnistiu mashynobudivnykh pidpriemstv / I. V. Kotovska// Rozvytok natsionalnykh ekonomik v umovakh hlobalnoi nestabilnosti: materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Odesa, 10–11 travnia 2013 r.). – Odesa: Vydavnychiy dim “Helvetyka”, 2013. – S. 47–49.
4. Tarasenko N. V. Finansovyi analiz: navchalnyi posibnyk / N. V. Tarasenko, I. M. Vahner. – Lviv: Novyi svit-2000, 2009. – 442 s.

Надійшла 24.11.2014; рецензент: д. т. н. Кирич Н. Б.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Викладено методичний підхід до визначення економічної стійкості промислового підприємства в сучасних умовах економіки, який передбачає оптимізацію значень частинних показників стійкості. Рекомендується реалізовувати даний методичний підхід за етапами. Представлено вирішення завдання визначення економічної стійкості на прикладі двох промислових підприємств м. Харкова.

Ключові слова: економічна стійкість, частинні показники, оптимізаційна задача, відхилення частинних показників, методичний підхід.

L. M. MALYARETS, O. N. SMOLIAKOVA

Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

OPTIMIZATION OF INDICATOR VALUES OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

To ensure equilibrium state enterprises in modern conditions of economic development important question providing and managing their economic stability. Managing the economic stability involves taking decisions that brings out the best or the best result, but you should always take into account the realities of the enterprise. To achieve the maximum performance of the company should be a close relationship between the structural elements of economic stability and maintain optimum ratio between them. Recommended task management company to base economic stability in the solution of the optimization problem, which allows you to find the optimal value of partial indicators that reflect meaningful resistance and its causal relationship with the extreme is achieved effective criterion of the company. Analysis of the ranking of the most influential figures in each component of economic stability showed that among the most significant for the closeness of the relationship is self-financing ratio, it can be selected as a criterion objective function optimization problem structure components of economic viability. Economic stability is a special feature of the company related to the rejection of the indicators, and therefore the possibility of different states of operation, while maintaining a high level of positive trends and changes in performance and efficiency, the system constraints optimization problem must comply with and be accountable, as theoretically and statistically. To form the system constraints optimization problem are encouraged to use the tools of descriptive statistics. Solution optimization problem in real industrial conditions showed that there are different optimal values of economic stability and do not necessarily maximized. Further analysis of the economic viability should continue analyzing absolute and relative values of deviations from optimal, which reveals the reserves to improve their sustainability. Recommended methodical approach to determining the economic stability for the industry to implement stages, namely: content specification economic viability in the current economic conditions; forming a system of indicators that characterize the economic stability of the system; calculating the numerical characteristics of the aggregate value of each indicator dynamics; determine the internal cause-effect relationships based on the detected latent factors; determining its economic viability based on the rating impact indicators; definition of the objective function for the optimization problem; formation system constraints; solving the optimization problem; comparison of absolute and relative values of deviations of real economic viability of optimal; analysis identified deviations; justify conclusions about the causes of the relevant state economic viability. The above approach to determining the economic stability of industrial enterprises, based on calculations of optimal values of parameters based on actual conditions of operation allows to find reserves, business opportunities to achieve maximum level of performance criteria of these companies and make effective management decisions in difficult economic conditions.

Keywords: economic stability, partial indicators, optimization task, reject partial indicators, methodical approach

Вступ. Промислові підприємства України потерпають від впливу факторів, пов'язаних зі складною економічною ситуацією в країні та світі. Для забезпечення рівноважного стану підприємствам за таких умов їх економічного розвитку особливо актуальним постає питання забезпечення та управління їх економічною стійкістю.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Проблеми управління економічною стійкістю підприємств не є новими як в наукових дослідженнях, так і в практичній діяльності. Відомі фахівці, а саме: С. Н. Анохін [1], О. В. Ареф'єва [2], М. В. Афанасьєв [3], О. Н. Зайцев [4], В. Л. Иванов [5], С. А. Тхор [6], М. С. Кроленко [7], А. І. Бурда [8] та інші досліджували проблеми економічної стійкості підприємств в своїх працях, але майже всі вони зосереджували свою увагу на визначенні фінансової стійкості на основі розроблення узагальнюючого показника стійкості. Такий підхід є звужений як за змістовною суттю економічної стійкості, так і за методикою визначення, що призводить до оцінки, яка є далекою від об'єктивної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи сучасні складні умови функціонування підприємства важливо організувати свою діяльність так, щоб оптимально використовувати свій потенціал для забезпечення економічної стійкості. Управління економічною стійкістю передбачає прийняття таких рішень, що дозволяють отримати найкращий або оптимальний результат, але при цьому завжди слід враховувати реальні умови діяльності підприємства. Для досягнення максимуму результативності діяльності підприємств необхідно мати тісний взаємозв'язок між структурними елементами економічної стійкості та

підтримувати оптимальні співвідношення між ними. Отже, задачу управління економічною стійкістю підприємства можна ґрунтувати на розв'язку оптимізаційної задачі, якої дозволить знайти оптимальні значення частинних показників, що змістовно відображають стійкість та її причинно-наслідкові взаємозв'язки при цьому досягається екстремуму, наприклад, максимуму, результативний критерій діяльності підприємства.

Відомо, що в задачах оптимізації мають бути виділені характеристики об'єкту, які можна і потрібно варіювати для досягнення цілі. Такі характеристики називаються управляючими змінними або управляючими параметрами, та всякий набір значень управляючих змінних в задачі оптимізації називається розв'язком. В реальних економічних задачах значення управляючих змінних можуть бути обмеженими. В раніше проведених дослідженнях економічної стійкості підприємств було сформовано систему частинних показників, що описують дану стійкість та на основі багатовимірною статистичного методу – факторного аналізу визначено латентні фактори, що діють в кожній складовій економічної стійкості [9]. Вони сумісно впливають на взаємозв'язки між складовими економічної стійкості, а отже обумовлюють досягнення результативності діяльності на підприємстві. Ці фактори дозволяють використовувати причинно-наслідкові взаємозв'язки для регулювання рівнів показників, що відображають стан економічної стійкості підприємства.

В задачах умовної оптимізації як цільову функцію, так і систему обмежень можна скласти різними способами, а саме: як на основі теоретичного аналізу, так і за допомогою статистичних методів. Аналіз рейтингу найбільш впливових показників в кожній складовій економічної стійкості показав, що до числа найбільш значимих за тіснотою взаємозв'язку входить коефіцієнт самофінансування, то його можна обрати в якості критерію цільової функції оптимізаційної задачі структури складових економічної стійкості підприємства. Відомо, що коефіцієнт самофінансування характеризує фінансовий стан підприємства та показує яка частина чистого прибутку направлена на його розвиток тобто на збільшення накопиченого капіталу. Ще цей показник показує співвідношення джерел фінансових ресурсів, тобто у скільки разів власні джерела фінансових ресурсів перевищують позичені та залучені кошти. Вважається, що коли коефіцієнт самофінансування більший ніж 100%, то зростання накопиченого капіталу зв'язане не тільки з направленням чистого прибутку на розвиток підприємства, але і на зростання решти складових накопиченого капіталу. При цьому залежно від етапу розвитку підприємства пріоритетним може бути фінансування або постійних активів, або оборотного капіталу.

Використаємо позначення відшуканих латентних факторів в кожній складовій економічної стійкості, а саме: в витратній – F_1^1, F_2^1 , в виробничій – $F_1^2, F_2^2, F_3^2, F_4^2$, в фінансовій – $F_1^3, F_2^3, F_3^3, F_4^3$, в складовій функціонування – $F_1^4, F_2^4, F_3^4, F_4^4$, в складовій позиціонування підприємств на ринку товарів та послуг – F_1^5, F_2^5, F_3^5 , в складовій позиціонування підприємства на ринку засобів виробництва – F_1^6, F_2^6 . Ці фактори лінійно виражаються через частинні показники кожної складової економічної стійкості та впливають на зміну значень коефіцієнта самофінансування. Отже, в якості критерію оптимізації можна взяти цей показник, тобто далі слід обчислити залежність коефіцієнта самофінансування від виявлених факторів, які впливають на економічну стійкість підприємств, що досліджувались. Побудована функція залежності коефіцієнта самофінансування (x_{36}) від латентних факторів впливу в кожній складовій економічної стійкості підприємства за допомогою інструментів множинного регресійного аналізу з використанням статичного пакету Statgraphics Centurion має вигляд:

$$x_{36} = 0,6247 - 0,0202F_1^2 + 0,0212F_2^2 + 0,0111F_4^2 - 0,0279F_1^3 + 0,0264F_1^4 + 0,0106F_2^5. \\ t_a = 130,8 \quad t_b = -5,14 \quad t_c = 2,72 \quad t_d = 2,29 \quad t_e = -5,74 \quad t_f = 5,43 \quad t_g = 2,06.$$

Обчислена багатфакторна регресійна модель статистично якісна, оскільки $R^2 = 0,9483$, $F = 131,63$, $DW = 1,3699$. За специфікацією до моделі були включені всі дев'ятнадцять латентних факторів шести складових економічної стійкості підприємств, що досліджувались, а залишилися в моделі тільки значимі фактори, їх кількість шість. Не значимими виявились фактори витратної складової та фактори складової позиціонування підприємства на ринку засобів виробництва, отже вони не впливають на коефіцієнт самофінансування. Найбільший вплив на коефіцієнт самофінансування здійснюють фактори виробничої складової, їх три, а також, по одному фактору фінансової складової, складової функціонування та складової позиціонування підприємств на ринку товарів та послуг. Оскільки латентні фактори з частинними показниками економічної стійкості зв'язані лінійно, то вигляд цільової функції максимізації самофінансування підприємств такий:

$$F_{(x_{36})} = 0,6247 - 0,0202(0,438x_8 + 0,742x_9 + 0,816x_{10} + 0,85x_{11} - 0,47x_{15} + 0,82x_{20} + \\ + 0,842x_{21}) + 0,0212(0,521x_8 + 0,314x_{10} + 0,853x_{14} + 0,819x_{15} + 0,54x_{16} - 0,692x_{17} - \\ - 0,368x_{21}) + 0,0111(0,662x_{12} + 0,362x_{14} + 0,831x_{16}) - 0,0279(-0,873x_{22} + 0,860x_{23} - \\ - 0,605x_{24} - 0,488x_{26} - 0,334x_{27} + 0,850x_{28} + 0,883x_{29} + 0,904x_{30} - 0,386x_{31} - \\ - 0,377x_{33}) + 0,0264(0,650x_{34} + 0,802x_{38} - 0,386x_{39} + 0,392x_{40}) + \\ + 0,0106(0,845x_{43} + 0,499x_{44} - 0,565x_{46} + 0,337x_{47}) \rightarrow \max.$$

Де x_8 – коефіцієнт використання виробничих потужностей, x_9 – кількість упроваджених у виробництво нових технологій, x_{10} – питома вага витрат на машини, устаткування, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації, x_{11} – фондоозброєність, x_{12} – відповідність розмірів поставлених ресурсів та їх необхідної потреби, x_{14} – питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році, x_{15} – питома вага працівників віком до 50 років, x_{16} – питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу, x_{17} – ступінь зносу основних фондів, x_{19} – темпи росту продуктивності праці, x_{20} – рентабельність основних фондів, x_{21} – фондовіддача, x_{22} – коефіцієнт фінансової автономії, x_{23} – коефіцієнт структури довгострокових вкладів, x_{24} – коефіцієнт фінансової стабільності, x_{26} – коефіцієнт абсолютної ліквідності, x_{27} – коефіцієнт поточної ліквідності, x_{28} – коефіцієнт оборотності основного капіталу, x_{29} – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, x_{30} – коефіцієнт оборотності запасів, x_{31} – рентабельність продажу, x_{33} – рентабельність підприємства; x_{34} – співвідношення між вартістю майна та його кредиторською заборгованістю, x_{38} – рівень динаміка планів, x_{39} – питома вага підрозділів, що мають самостійний баланс, x_{40} – наявність фондів розвитку на підприємстві для кожного підрозділу, x_{43} – частка нової продукції, x_{44} – коефіцієнт оновлення товарної номенклатури, x_{46} – доля продукції, що зазнала гарантійного обслуговування, x_{47} – економічна ефективність експорту.

Економічна стійкість є особливою характеристикою підприємства, пов'язаною з можливістю відхилення значень показників, а отже, можливістю різних станів функціонування при збереженні високого рівня й позитивних тенденцій змін результативності та ефективності діяльності, то система обмежень в оптимізаційній задачі має відповідати вимогам та бути обґрунтованою, як теоретично, так і статистично. Для формування системи обмежень оптимізаційної задачі використаємо інструменти описової статистики. Рекомендується обчислювати числові характеристики розподілу значень кожного показника, що описує економічну стійкість всіх підприємств, які досліджувались. Нерівності щодо зміни значень показників для всіх підприємств, що досліджувались складемо на основі мінімального та максимального значень, які коригуємо за допомогою стандартної похибки. Таким чином система обмежень щодо інтервалів змін значень показників має вигляд:

$$\begin{aligned} 0,0564 \leq x_8 \leq 0,7936, \quad 0,0 \leq x_9 \leq 3,1287, \quad 0,0167 \leq x_{10} \leq 0,3633, \quad 0,0 \leq x_{11} \leq 27724,8 \\ 0,4644 \leq x_{12} \leq 1,0356, \quad 0,0 \leq x_{14} \leq 0,3105, \quad 0,5165 \leq x_{15} \leq 0,8515, \quad 0,0086 \leq x_{16} \leq 0,0424, \\ 0,2818 \leq x_{17} \leq 0,5082, \quad 0,0461 \leq x_{19} \leq 1,0839, \quad 0,0045 \leq x_{20} \leq 0,1554, \quad 0,9889 \leq x_{21} \leq 1,5211, \\ 0,3582 \leq x_{22} \leq 0,8808, \quad 0,0 \leq x_{23} \leq 0,4144, \quad 0,8078 \leq x_{24} \leq 6,3382, \\ 0,0 \leq x_{26} \leq 1,0078, \quad 0,1461 \leq x_{27} \leq 1,4618, \quad 0,0 \leq x_{28} \leq 2,0255, \quad 0,0 \leq x_{29} \leq 8,2498, \\ 0,0 \leq x_{30} \leq 2,608, \quad 0,1021 \leq x_{31} \leq 0,3229, \quad 0,0054 \leq x_{33} \leq 0,3825, \quad 0,4416 \leq x_{34} \leq 3,6824, \quad 0,9457 \leq x_{38} \leq 1,0643, \\ 0,0162 \leq x_{39} \leq 0,1037, \quad 0,0 \leq x_{40} \leq 1,07, \\ 0,028 \leq x_{43} \leq 0,092, \quad 0,0078 \leq x_{44} \leq 0,123, \quad 0,0083 \leq x_{46} \leq 0,0717, \quad 0,9732 \leq x_{47} \leq 4,1288. \end{aligned}$$

Отримали лінійну оптимізаційну задачу максимізації коефіцієнта самофінансування при оптимальних рівнях частинних показників економічної стійкості. Дана оптимізаційна задача була розв'язувана в Excel з використанням модуля Пошук рішень. Маємо оптимальні значення показників економічної стійкості, а саме:

$x_8 = 0,7936$, $x_9 = 0,0$, $x_{10} = 0,0167$, $x_{11} = 0,0$, $x_{12} = 1,0356$, $x_{14} = 0,3105$, $x_{15} = 0,8515$,
 $x_{16} = 0,0424$, $x_{17} = 0,2818$, $x_{19} = 1,0839$, $x_{20} = 0,0045$, $x_{21} = 0,9889$, $x_{22} = 0,8808$, $x_{23} = 0,0$,
 $x_{24} = 6,3382$, $x_{26} = 1,0078$, $x_{27} = 1,4618$, $x_{28} = 0,0$, $x_{29} = 0,0$, $x_{30} = 0,0$, $x_{31} = 0,3229$, $x_{33} = 0,3825$,
 $x_{34} = 3,6824$, $x_{38} = 1,0643$, $x_{39} = 0,0162$, $x_{40} = 1,07$, $x_{43} = 0,092$, $x_{44} = 0,123$, $x_{46} = 0,0083$, $x_{47} = 4,1288$.
 При цьому значення коефіцієнта самофінансування, що є критерієм, буде максимальним і дорівнюватиме 0,94145. Як бачимо, оптимальними є різні значення показників економічної стійкості і не обов'язково максимальні. Тобто максимального значення цільова функція досягає в вершині багатокутника, що є областю допустимих розв'язків, при цьому оптимальними значеннями частинних показників є скориговані максимальні значення таких показників: коефіцієнт використання виробничих потужностей (x_8), відповідність розмірів поставлених ресурсів та їх необхідної потреби (x_{12}), питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році (x_{14}), питома вага працівників віком до 50 років (x_{15}), питома вага

працівників, що виконують науково-технічну роботу (x_{16}), темпи росту продуктивності праці (x_{19}), коефіцієнт фінансової автономії (x_{22}), коефіцієнт фінансової стабільності (x_{24}), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_{26}), коефіцієнт поточної ліквідності (x_{27}), рентабельність продажу (x_{31}), рентабельність підприємства (x_{33}); стійкість функціонування щодо життєвого циклу: співвідношенням між вартістю майна та його кредиторською заборгованістю (x_{34}), рівень динаміки планів (x_{38}), наявність фондів розвитку на підприємстві для кожного підрозділу (x_{40}), частка нової продукції (x_{43}), коефіцієнт оновлення товарної номенклатури (x_{44}), економічна ефективність експорту (x_{47}). Розв'язок оптимізаційної задачі показує, що максимуму коефіцієнта самофінансування можна досягти при допустимих оптимальних значеннях решти показників економічної стійкості, що є мінімальними (скоригованими) за системою обмежень, а саме: кількість упроваджених у виробництво нових технологій (x_9), питома вага витрат на машини, устаткування, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації (x_{10}), фондоозброєність (x_{11}), ступінь зносу основних фондів (x_{17}), рентабельність основних фондів (x_{20}), фондівіддача (x_{21}); коефіцієнт оборотності основного капіталу (x_{28}), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_{29}), коефіцієнт оборотності запасів (x_{30}), питома вага підрозділів, що мають самостійний баланс (x_{39}), доля продукції, що зазнала гарантійного обслуговування (x_{46}).

Якщо продовжити задачу в умовах кожного конкретного підприємства, то отримаємо оптимальні значення показників економічної стійкості при максимізації значення коефіцієнта самофінансування з урахуванням внутрішньої стійкості, що обумовлена причинно-наслідковими взаємозв'язками. Так система обмежень щодо значень частинних показників на підприємстві ВАТ «Турбоатом», яка була сформована з урахуванням числових характеристик розподілу значень кожного показника, що описує економічну стійкість підприємства, а саме мінімального та максимального значень та стандартної похибки, має вигляд:

$$\begin{aligned} 0,6101 \leq x_8 \leq 0,7299, \quad 0,7506 \leq x_9 \leq 3,2494, \quad 0,2399 \leq x_{10} \leq 0,363, \quad 0,0 \leq x_{11} \leq 27602,6 \\ 0,42362 \leq x_{12} \leq 1,07638, \quad 0,00967 \leq x_{14} \leq 0,01333, \quad 0,52829 \leq x_{15} \leq 0,54871, \quad 0,0209 \leq x_{16} \leq 0,0222, \\ 0,3663 \leq x_{17} \leq 0,5137, \quad 0,9697 \leq x_{19} \leq 1,0903, \quad 0,1078 \leq x_{20} \leq 0,1322, \quad 1,4106 \leq x_{21} \leq 1,5094, \\ 0,79432 \leq x_{22} \leq 0,86468, \quad 5,3244 \leq x_{24} \leq 6,1656, \quad 0,7952 \leq x_{26} \leq 0,9758, \quad 1,1913 \leq x_{27} \leq 1,4267, \\ 0,0019 \leq x_{28} \leq 0,0031, \quad 0,0102 \leq x_{29} \leq 0,0208, \quad 0,0068 \leq x_{30} \leq 0,0092, \quad 0,1426 \leq x_{31} \leq 0,3314, \\ 0,0136 \leq x_{33} \leq 0,0854, \quad 3,2017 \leq x_{34} \leq 3,5973, \quad 1,0155 \leq x_{38} \leq 1,0645, \quad 0,0369 \leq x_{43} \leq 0,0731, \\ 0,0469 \leq x_{44} \leq 0,0831, \quad 0,0077 \leq x_{46} \leq 0,0323. \end{aligned}$$

Результати розв'язання нової оптимізаційної задачі економічної стійкості підприємства ВАТ «Турбоатом» такі:

$$\begin{aligned} x_8 = 0,7299, \quad x_9 = 0,7506, \quad x_{10} = 0,23987, \quad x_{11} = 0,0, \quad x_{12} = 1,0764, \quad x_{14} = 0,0133, \quad x_{15} = 0,5487, \quad x_{16} = 0,0222, \\ x_{17} = 0,3663, \quad x_{19} = 1,0903, \quad x_{20} = 0,1078, \quad x_{21} = 1,4106, \quad x_{22} = 0,8808, \quad x_{23} = 0,8647, \quad x_{24} = 6,1656, \\ x_{26} = 0,9758, \quad x_{27} = 1,4267, \quad x_{28} = 0,0019, \quad x_{29} = 0,0102, \quad x_{30} = 0,0068, \quad x_{31} = 0,3314, \quad x_{33} = 0,0854, \\ x_{34} = 3,5973, \quad x_{38} = 1,0645, \quad x_{43} = 0,0731, \quad x_{44} = 0,0831, \quad x_{46} = 0,0077. \end{aligned}$$

При цьому значення коефіцієнта самофінансування, що є критерієм, буде максимальним на підприємстві і дорівнюватиме 0,84482. Такий високий рівень самофінансування може бути при мінімальних значеннях показників: кількість упроваджених у виробництво нових технологій (x_9), питома вага витрат на машини, устаткування, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації (x_{10}), фондоозброєність (x_{11}), ступінь зносу основних фондів (x_{17}), рентабельність основних фондів (x_{20}), фондівіддача (x_{21}); коефіцієнт оборотності основного капіталу (x_{28}), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_{29}), коефіцієнт оборотності запасів (x_{30}), доля продукції, що зазнала гарантійного обслуговування (x_{46}). Порівнюючи перелік цих показників з

переліком показників, визначеним для всієї групи підприємств, бачимо, що він майже не змінився, змінились лише оптимальні значення показників. Отже, за відхиленнями можна встановити величину зростання показників, що визначають економічну стійкість, при цьому значення коефіцієнта самофінансування теж зростає. Допустимі відхилення оптимальних значень показників ВАТ «Турбоатом» від оптимальних значень, обчислених для всіх підприємств, що досліджувались, визначаються за формулою $\Delta x_i = X_i^{onm} - x_i^{onm}$, де X_i^{onm} – оптимальне значення i -го показника для всіх підприємств, що

досліджувались, x_i^{opt} – оптимальне значення i -го показника для підприємства ВАТ «Турбоатом». Таким чином маємо:

$$\begin{aligned} \Delta x_8 &= 0,06369, \Delta x_9 = -0,75056, \Delta x_{10} = -0,22317, \Delta x_{12} = -0,04078, \Delta x_{14} = 0,297167, \Delta x_{15} = 0,302787, \\ \Delta x_{16} &= 0,020247, \Delta x_{17} = -0,08453, \Delta x_{19} = -0,00641, \Delta x_{20} = -0,10333, \Delta x_{21} = -0,42174, \Delta x_{22} = 0,016116, \\ \Delta x_{24} &= 0,172563, \Delta x_{26} = 0,031979, \Delta x_{27} = 0,035095, \Delta x_{28} = -0,0019, \Delta x_{29} = -0,01024, \Delta x_{30} = -0,00682, \\ \Delta x_{31} &= -0,00854, \Delta x_{33} = 0,297075, \Delta x_{34} = 0,085091, \Delta x_{38} = -0,00022, \Delta x_{43} = 0,018927, \Delta x_{44} = 0,039945, \\ \Delta x_{46} &= 0,000633, \end{aligned}$$

при цьому значення коефіцієнта самофінансування зростає:

$$\Delta x_{36} = 0,94145 - 0,84482 = 0,09663.$$

Розглянемо відносні відхилення реальних значень показників від оптимальних значень, що знайдені, виходячи з обмежень реальних умов діяльності підприємства ВАТ «Турбоатом», обчислені за

формулою $\varepsilon_{x_{it}} = \frac{x_{it}^{opt} - x_{it}}{x_{it}^{opt}}$, де x_{it}^{opt} – оптимальне значення i -го показника для підприємства ВАТ

«Турбоатом». Але спочатку розглянемо динаміку значень коефіцієнта самофінансування на даному підприємстві протягом останніх десяти років (рис. 1)

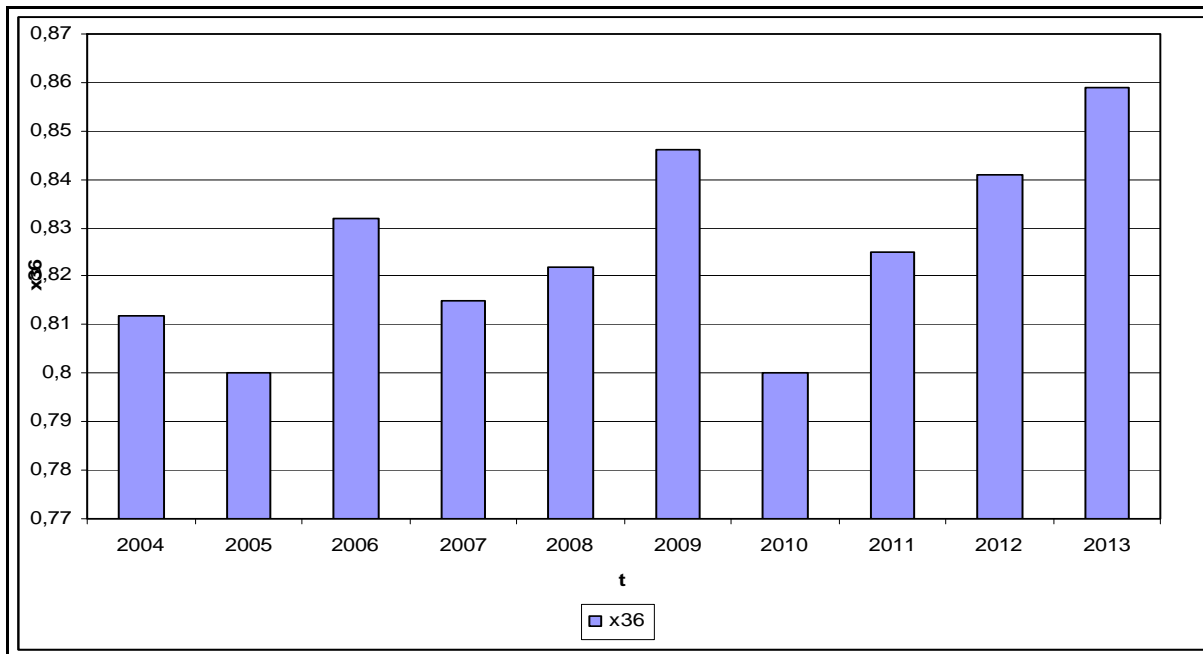


Рис. 1. Динаміка значень коефіцієнта самофінансування (x_{36}) на підприємстві ВАТ «Турбоатом»

Як свідчить рис. 1 протягом десяти років на підприємстві зберігається стабільно високе значення коефіцієнта самофінансування, саме мінімальне значення було 0,8, оптимальним значенням цього показника є 0,82. На рис. 2 представлені відносні відхилення реальних значень даного показника від оптимального значення.

Максимальне значення відносного відхилення значень коефіцієнта самофінансування (x_{36}) від оптимального було два рази в 2005 та 2010 роках і воно склало 5,305%.

На рис. 3 представлена динаміка відносних відхилень значень показників виробничої стійкості: коефіцієнта використання виробничих потужностей (x_8), кількість упроваджених у виробництво нових технологій (x_9), питомою вага витрат на машини, устаткування, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації (x_{10}), відповідність розмірів поставлених ресурсів та їх необхідної потреби (x_{12}), питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році (x_{14}), питома вага працівників віком до 50 років (x_{15}), питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу (x_{16}), ступінь зносу основних фондів (x_{17}), темпи росту продуктивності праці (x_{19}), рентабельність основних фондів (x_{20}), фондівіддача (x_{21}).

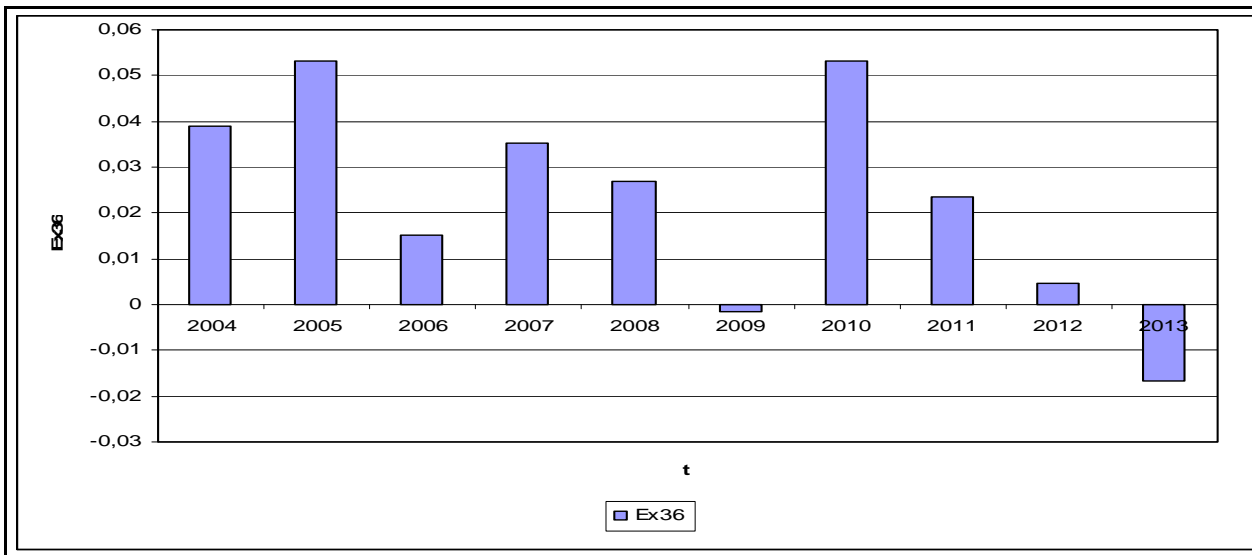


Рис. 2. Динаміка відносних відхилень значень коефіцієнта самофінансування (x_{36}) від оптимального на підприємстві ВАТ «Турбоатом»

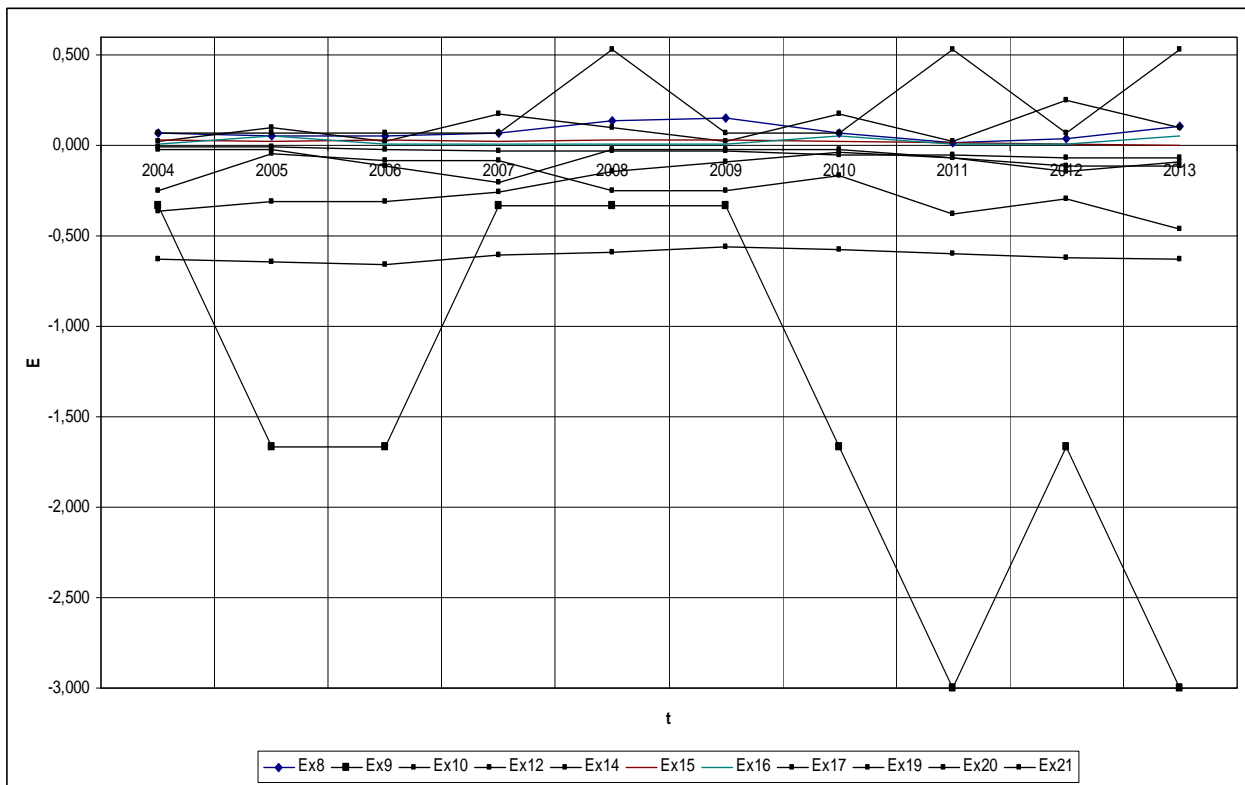


Рис. 3. Динаміка відносних відхилень значень показників виробничої стійкості від оптимальних значень ВАТ «Турбоатом»

Маємо, що майже всі відносні відхилення показників виробничої стійкості від оптимальних значень в цілому знаходять в умовному інтервалі від -0,6 до 0,6, крім одного показника, а саме кількості упродовжених у виробництво нових технологій (x_9). Проте такі значні відхилення даного показника негативно не впливають на економічну стійкість.

На рис. 4 представлена динаміка відносних відхилень значень показників фінансової складової: коефіцієнта фінансової автономії (x_{22}), коефіцієнта фінансової стабільності (x_{24}), коефіцієнта абсолютної ліквідності (x_{26}), коефіцієнта поточної ліквідності (x_{27}), коефіцієнта оборотності основного капіталу (x_{28}), коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості (x_{29}), коефіцієнта оборотності запасів (x_{30}), рентабельності продажу (x_{31}), рентабельності підприємства (x_{33}).

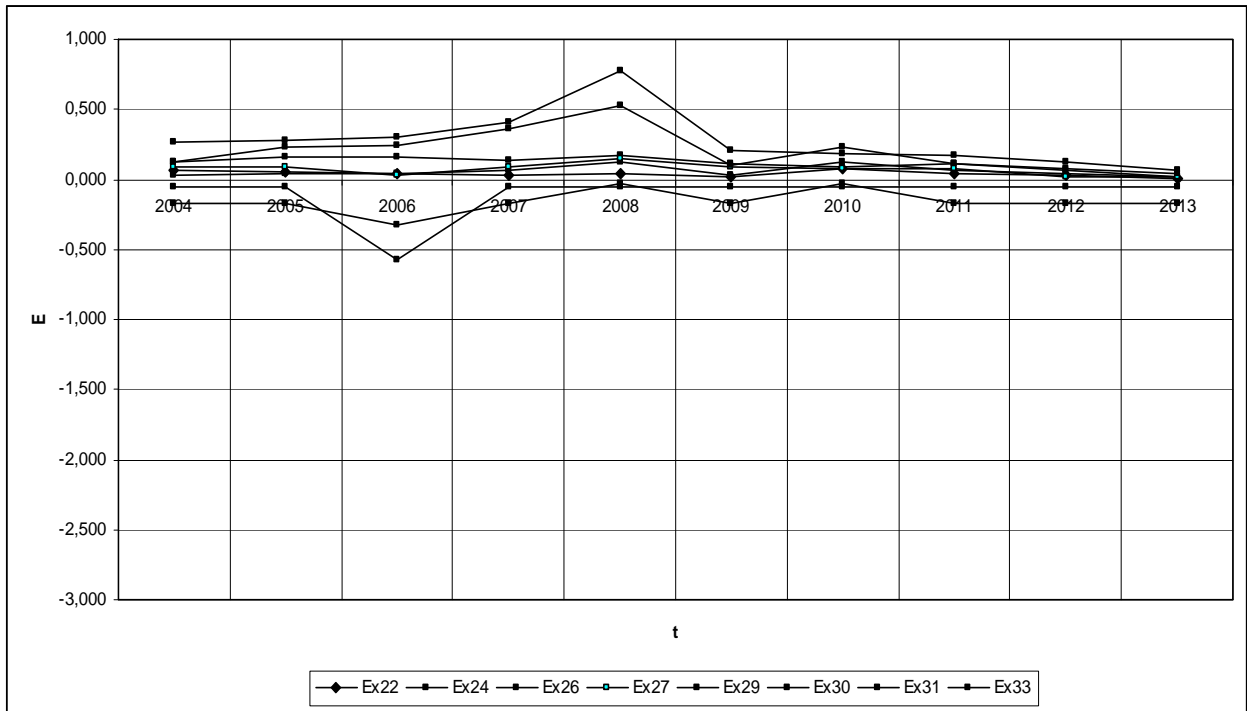


Рис. 4. Динаміка відносних відхилень значень показників фінансової складової від оптимальних значень ВАТ «Турбоатом»

На рис. 4 демонструється чітка узгодженість відносних відхилень, які знаходять в інтервалі від -0,6 до 0,6.

Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу, а саме співвідношенням між вартістю майна та його кредиторською заборгованістю (x_{34}) та рівнем динаміки планів (x_{38}) представлена на рис. 5.

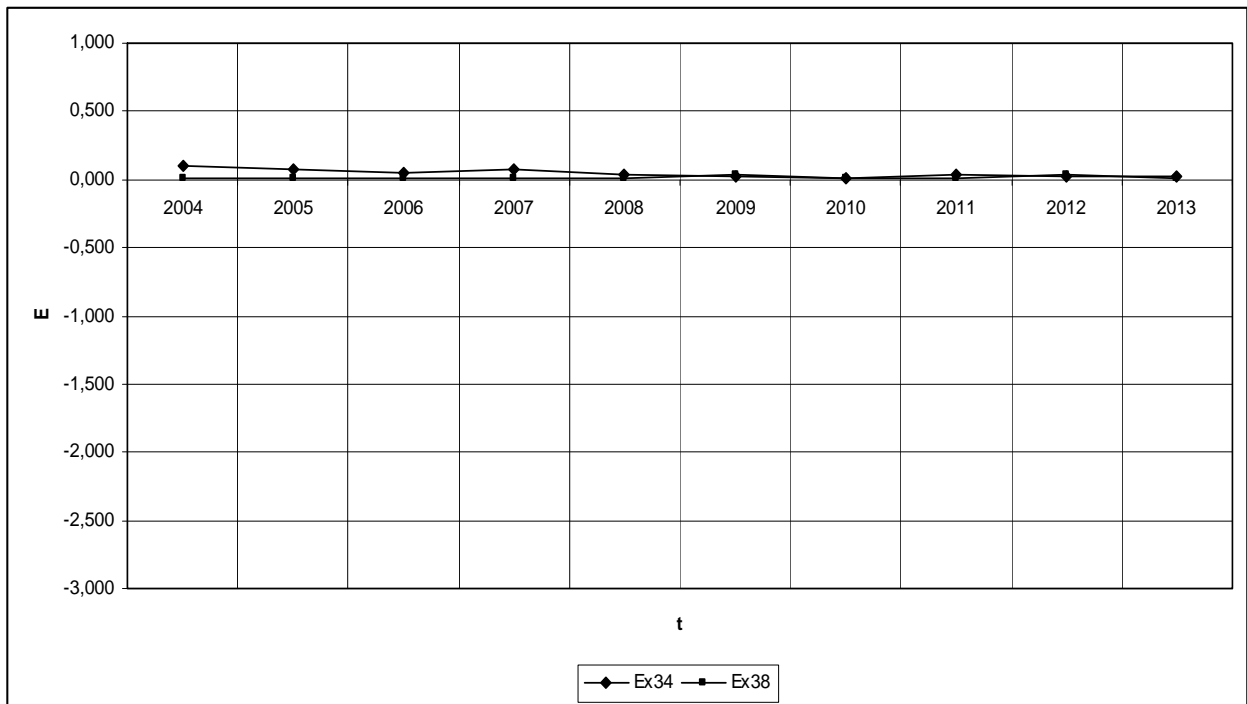


Рис. 5. Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу від оптимальних значень ВАТ «Турбоатом»

Варіювання відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу від оптимальних значень не значне, тобто підприємство досягало майже оптимальних значень цих показників в своїй діяльності.

Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості на ринку товарів та послуг, а саме частки нової продукції (x_{43}), коефіцієнта оновлення товарної номенклатури (x_{44}) та доля продукції, що зазнала гарантійного обслуговування (x_{46}) представлена на рис.6. Маємо, що значні відхилення долі продукції, що зазнала гарантійного обслуговування (x_{46}) від оптимальних забезпечують даний вид стійкості.

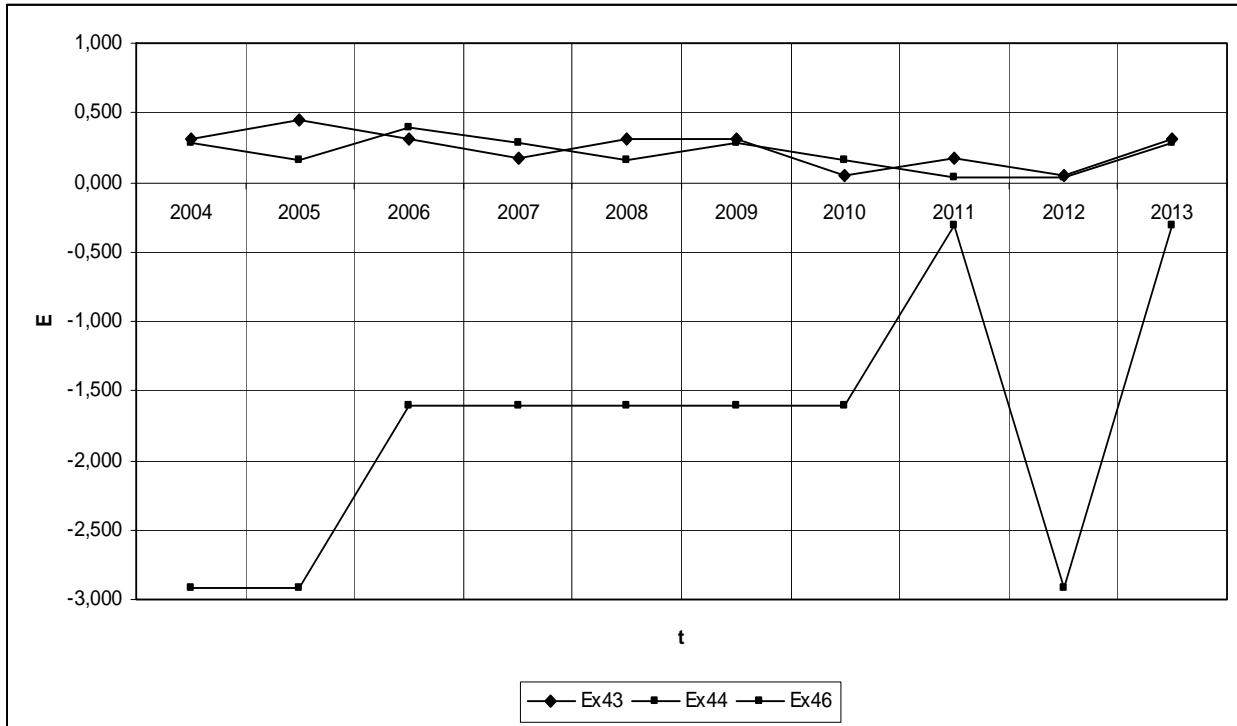


Рис. 6. Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості на ринку товарів та послуг від оптимальних значень ВАТ «Турбоатом»

Отже, можна зробити висновок, що навіть значні відхилення значень показників від оптимальних зміцнюють стійкість не призводять до розхитування системи економічної стійкості функціонування підприємства.

Проведемо аналогічне дослідження на підприємстві ВАТ «Харківський підшипниковий завод». Система обмежень щодо значень частинних показників на підприємстві ВАТ «Харківський підшипниковий завод», яка була сформована з урахуванням числових характеристик розподілу значень кожного показника, що описує економічну стійкість підприємства, має вигляд:

$$0,6513 \leq x_8 \leq 0,8088, \quad 0,1675 \leq x_9 \leq 3,8325, \quad 0,2603 \leq x_{10} \leq 0,3697, \quad 0,0 \leq x_{11} \leq 14089,56$$

$$0,2882 \leq x_{12} \leq 1,2108, \quad 0,2664 \leq x_{14} \leq 0,3026, \quad 0,7864 \leq x_{15} \leq 0,8496, \quad 0,0358 \leq x_{16} \leq 0,0422, \quad 0,27 \leq x_{17} \leq 0,37,$$

$$0,9097 \leq x_{19} \leq 1,1103, \quad -0,02 \leq x_{20} \leq 0,19, \quad 1,0325 \leq x_{21} \leq 1,3675, \quad 0,3434 \leq x_{22} \leq 0,5276, \quad 1,0456 \leq x_{24} \leq 1,1014,$$

$$0,0223 \leq x_{26} \leq 0,0356, \quad 0,3447 \leq x_{27} \leq 0,7742, \quad 1,6259 \leq x_{28} \leq 2,0141, \quad 6,0068 \leq x_{29} \leq 8,3932,$$

$$1,9422 \leq x_{30} \leq 2,6578, \quad 0,0729 \leq x_{31} \leq 0,2661, \quad 0,0659 \leq x_{33} \leq 0,1441, \quad 1,6437 \leq x_{34} \leq 2,0524,$$

$$0,9225 \leq x_{38} \leq 1,0775, \quad 0,0503 \leq x_{43} \leq 0,0996, \quad 0,0786 \leq x_{44} \leq 0,1314, \quad 0,0118 \leq x_{46} \leq 0,0482.$$

Маємо такі оптимальні значення показників економічної стійкості підприємства ВАТ «Харківський підшипниковий завод»:

$$x_8 = 0,8088, \quad x_9 = 0,1675, \quad x_{10} = 0,2603, \quad x_{11} = 0,0, \quad x_{12} = 1,2108, \quad x_{14} = 0,3026, \quad x_{15} = 0,8496, \quad x_{16} = 0,0422,$$

$$x_{17} = 0,27, \quad x_{19} = 1,1103, \quad x_{20} = -0,02, \quad x_{21} = 1,0325, \quad x_{22} = 0,5276, \quad x_{24} = 1,1014, \quad x_{26} = 0,0356, \quad x_{27} = 0,7742,$$

$$x_{28} = 1,6259, \quad x_{29} = 6,0068, \quad x_{30} = 1,9422, \quad x_{31} = 0,2661, \quad x_{33} = 0,1441, \quad x_{34} = 2,0524, \quad x_{38} = 1,0775,$$

$$x_{43} = 0,0996, \quad x_{44} = 0,1314, \quad x_{46} = 0,0118.$$

При цьому значення коефіцієнта самофінансування, що є критерієм, буде максимальним на підприємстві і дорівнюватиме 0,508506. Насправді, таке оптимальне значення коефіцієнта самофінансування є низьким.

Якщо порівняти оптимальні значення показників ВАТ «Харківський підшипниковий завод» з оптимальними значеннями, обчисленими для всіх підприємств, то маємо такі істотні відхилення:

$\Delta x_8 = -0,01515$, $\Delta x_9 = -0,16754$, $\Delta x_{10} = -0,24361$, $\Delta x_{12} = -0,17522$, $\Delta x_{14} = 0,007867$, $\Delta x_{15} = 0,001922$,
 $\Delta x_{16} = 0,000171$, $\Delta x_{17} = 0,011828$, $\Delta x_{19} = -0,02645$, $\Delta x_{20} = 0,0045$, $\Delta x_{21} = -0,04356$, $\Delta x_{22} = 0,353201$,
 $\Delta x_{24} = 5,236827$, $\Delta x_{26} = 0,972142$, $\Delta x_{27} = 0,687545$, $\Delta x_{28} = -1,62591$, $\Delta x_{29} = -6,00682$, $\Delta x_{30} = -1,94224$,
 $\Delta x_{31} = 0,056779$, $\Delta x_{33} = 0,23838$, $\Delta x_{34} = 1,63005$, $\Delta x_{38} = -0,01321$, $\Delta x_{43} = -0,00766$, $\Delta x_{44} = -0,00835$,
 $\Delta x_{46} = -0,00347$,

при цьому значення коефіцієнта самофінансування зростає:

$$\Delta x_{36} = 0,94145 - 0,508506 = 0,43294.$$

Розглянемо динаміку значень коефіцієнта самофінансування на даному підприємстві протягом останніх десяти років (рис. 7)

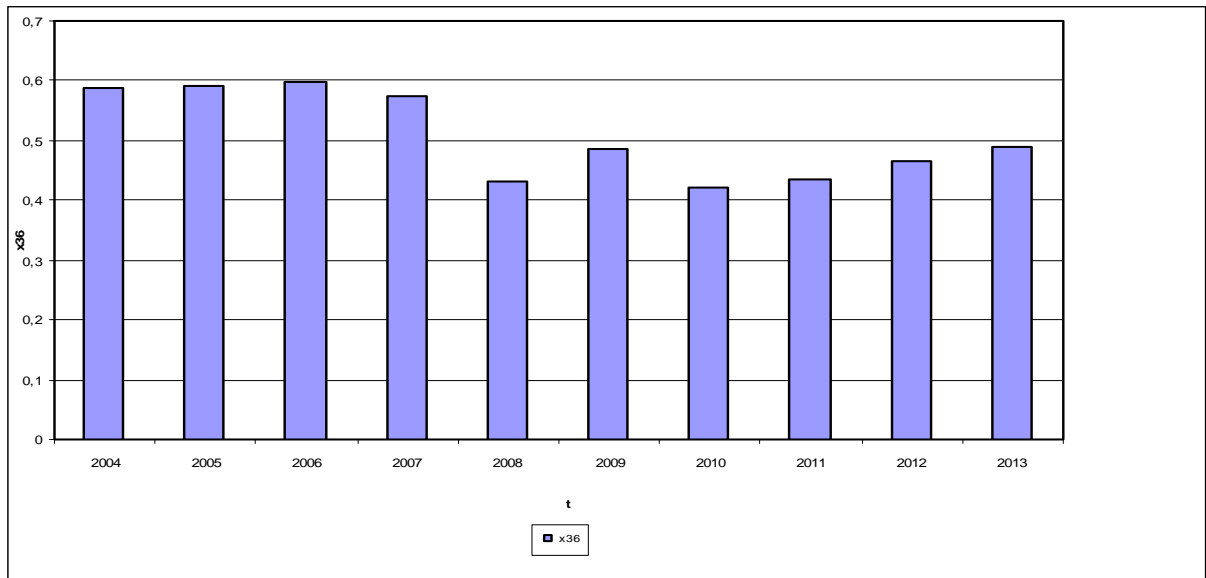


Рис. 7. Динаміка значень коефіцієнта самофінансування (x_{36}) на підприємстві ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

Як свідчить рис. 7 протягом десяти років на підприємстві поступово знижувалось й так низьке значення коефіцієнта самофінансування. На рис. 8 представлені відносні відхилення реальних значень даного показника від оптимального значення.

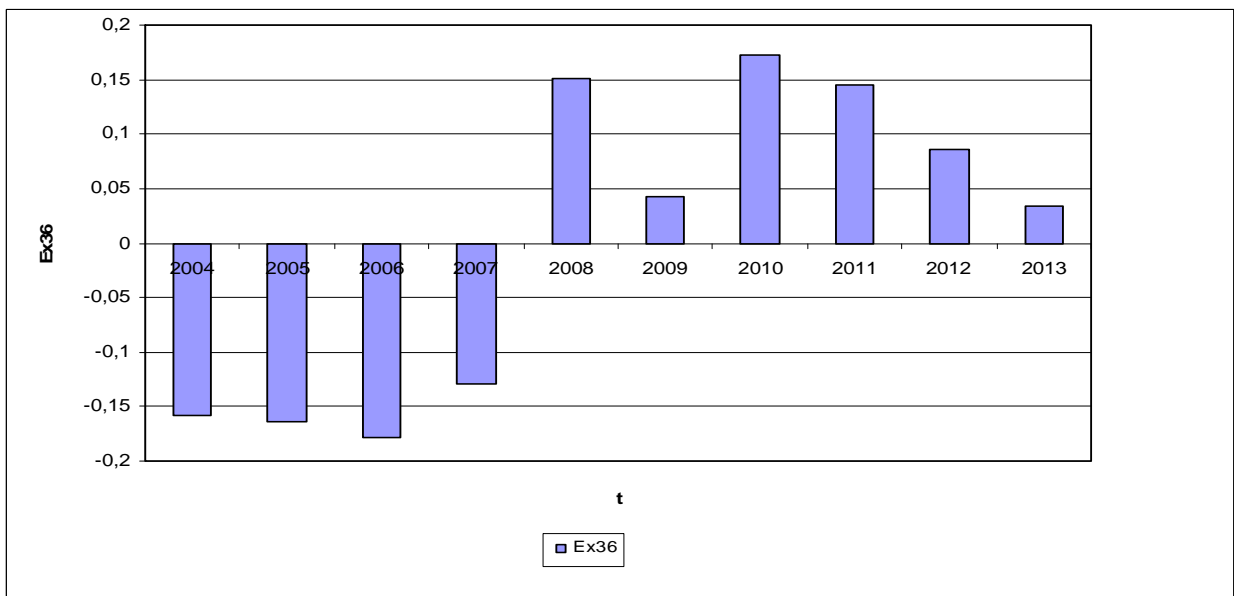


Рис. 8. Динаміка відносних відхилень значень коефіцієнта самофінансування (x_{36}) від оптимального на підприємстві ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

Не зважаючи, що підприємство протягом останніх десяти років мало низькі значення коефіцієнта

самофінансування, останні шість років ці значення набагато нижчі, ніж мають бути, виходячи з наявних можливостей підприємства.

На рис. 9 представлена динаміка відносних відхилень значень показників виробничої стійкості.

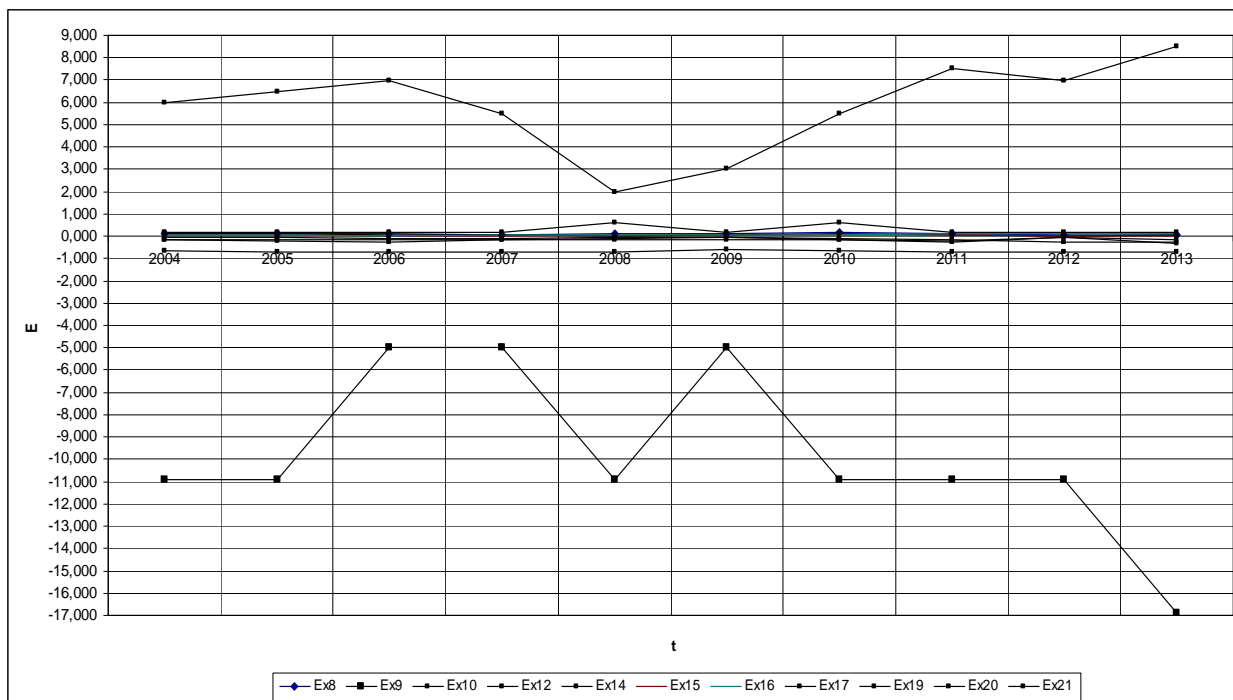


Рис. 9. Динаміка відносних відхилень значень показників виробничої стійкості від оптимальних значень ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

Маємо, що відносні значення показників кількості упродовжених у виробництво нових технологій (x_9) та рентабельності основних фондів (x_{20}) протилежні за знаком. На підприємстві була проведена не раціональна, можна сказати збиткова політика оновлення виробничих фондів, яка призвела до надзвичайно хиткої економічної стійкості, іншими словами це повністю дестабілізувало економічний стан підприємства.

На рис. 10 представлена динаміка відносних відхилень значень показників фінансової складової.

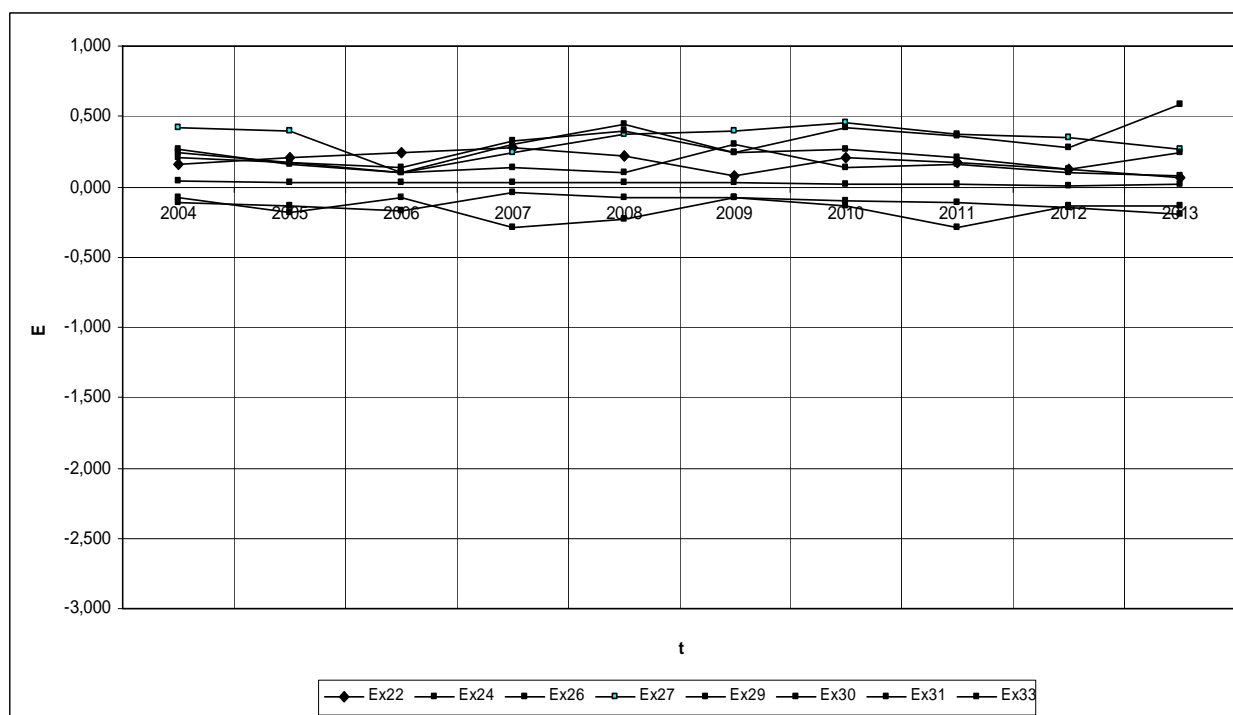


Рис. 10. Динаміка відносних відхилень значень показників фінансової складової від оптимальних значень ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

На рис. 10 демонструється чітка узгодженість відносних відхилень, які знаходять в інтервалі від -0,5 до 0,5, але загальний фінансовий стан на підприємстві низький.

Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу представлена на рис. 11.

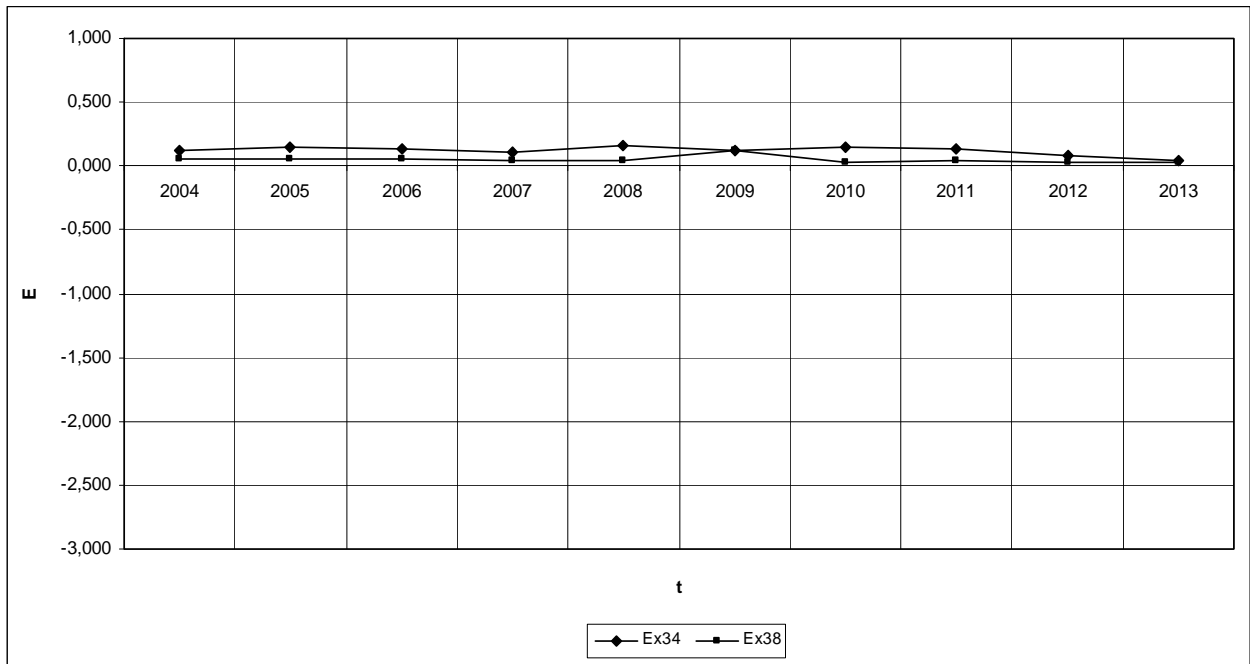


Рис. 11. Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу від оптимальних значень ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

Варіювання відносних відхилень значень показників стійкості функціонування щодо життєвого циклу від оптимальних значень також не значне. Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості на ринку товарів та послуг представлена на рис.12. Маємо значні відхилення долі продукції, що зазнала гарантійного обслуговування (x_{46}) від оптимальних.

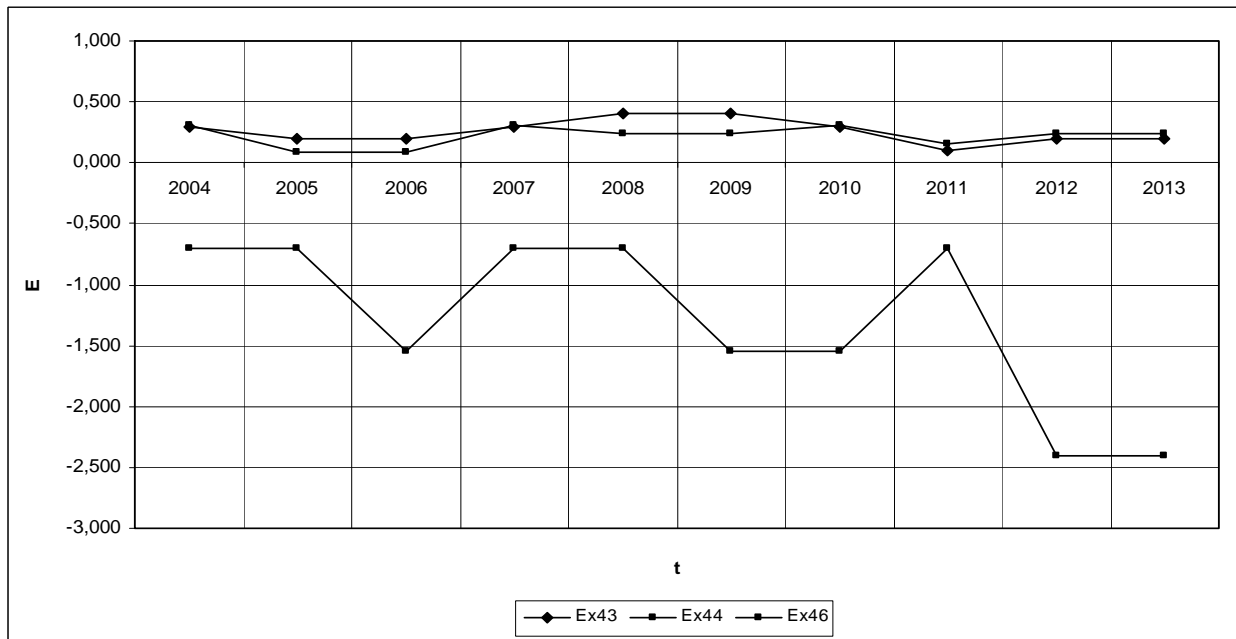


Рис. 12. Динаміка відносних відхилень значень показників стійкості на ринку товарів та послуг від оптимальних значень ВАТ «Харківський підшипниковий завод»

Таким чином, значні відхилення показників економічної стійкості підприємстві від оптимально можливих обумовлюють економічну нестійкість на даному підприємстві. Підприємство має резерви

покращення своєї стійкості майже за всіма показниками, справа за правильною політикою керівництва на даному підприємстві.

Узагальнюючи викладене, рекомендується методичний підхід щодо визначення економічної стійкості промислових підприємств, який складається з етапів: уточнення змісту економічної стійкості підприємств в сучасних економічних умовах; формування системи показників, що системно характеризують економічну стійкість; обчислення числових характеристик сукупності значень кожного показника в динаміці; визначення внутрішніх причинно-наслідкових залежностей на основі виявлених латентних факторів; визначення критерію економічної стійкості підприємства на основі рейтингування впливу показників; визначення цільової функції для оптимізаційної задачі; формування системи обмежень; розв'язання оптимізаційної задачі; порівняння абсолютних і відносних відхилень реальних значень показників економічної стійкості від оптимальних; аналіз визначених відхилень; обґрунтування висновків щодо причин відповідного стану економічної стійкості підприємства.

Отже, наведений підхід щодо визначення економічної стійкості промислових підприємств, який ґрунтується на обчисленнях оптимальних значень показників з урахуванням реальних умов функціонування підприємства дозволяє виявити резерви, можливості підприємств у досягненні максимального рівня критерію результативності діяльності цих підприємств та ухвалювати дієві управлінські рішення в складних умовах економіки.

Література

1. Анохин С. Н. Основы экономической устойчивости промышленных предприятий в рыночной экономике / Анохин С. Н. / Саратовский гос. технический ун-т. – Саратов, 2000. – 44 с.
2. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 3–38.
3. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
4. Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов) : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
5. Иванов В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємства машинобудівного комплексу) : монографія / Иванов В. Л. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.
6. Тхор С. А. Методические подходы к оценке экономической устойчивости предприятия / С. А. Тхор // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2004. – Ч. 2. №10 (80). – С. 199–204.
7. Кроленко М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 180–187.
8. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С.141–153.
9. Малярець Л. М. Визначення внутрішніх взаємозв'язків як умови економічної стійкості підприємства / Л. М. Малярець, О. М. Смолякова // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 87–99.

References

1. Anohin S. N. Osnovy ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennyih predpriyatij v ryinochnoy ekonomike / Saratovskiy gos. tehniceskij un-t. – Saratov, 2000. – 44s.
2. Aref'eva O. V. Ekonomichna stiykist pidpriemstva: sutnist, skladovi ta zahodi z YiYi zabezpechennya / O. V. Aref'Eva, D. M. Gorodinska // Aktualni problemi ekonomiki. - 2008. - №8(86). – S. 34-36
3. Afanasev N. V. Upravlenie razvitiem predpriyatija: [monografiya] / Afanasev N. V. , Rogozhin V. D., Rudyika V. I. – H. : ID «INZhEK», 2003. – 184s.
4. Zaytsev O. N. Otsenka ekonomicheskoy ustoychivosti promyshlennyih predpriyatij (na primere promyshlennosti stroitelnyih materialov): avtoref. diss. kand. ekon. nauk: 08.00.05 «Ekonomika i upravlenie narodnyim hozyaystvom» / O. N. Zaytsev. – Habarovsk, 2007. – 23 s.
5. Ivanov V. L. Upravlinnya ekonomichnoyu stiykisty promislivih pidpriemstv (na prikladi pidpriemstva mashinobudivnogo kompleksu): monografiya. – Lugansk: SNU im. V.Dalya, 2005. – 268s.
6. Thor S. A. Metodicheskie podhody k otsenke ekonomicheskoy ustoychivosti predpriyatija // Visnik Shidnoukraiinskogo natsionalnogo universitetu imeni Volodimira Dalya. Ch.2.– 2004. – #10 (80). – S. 199-204.
7. Krolenko M. S. Sistema pokaznikov ekonomichnoyi stiykosti promislivogo pidpriemstva / M. S. Krolenko // Ekonomichnij visnik Donbasu, № 3 (25), 2011. - S. 180-187.
8. Burda A.I. Metodichni pidhodi do otsynuvannya vplivu skladnikov triadi potentsialu na stalij rozvitok pidpriemstva // Naukoviy visnik NLTU Ukrayini: zb. nauk.-tehn. pr. – Lviv: RVV NLTU Ukrayini. – 2009. Vip. 19.12. – 336s. – S.141-153.
9. Malyarets L. M. Viznachennya vnutrishnih vzajemov'yazkiv yak umovi ekonomichnoyi stiykosti pidpriemstva / L. M. Malyarets, O. M. Smolyakova // Naukoviy zhurnal «Problemu ekonomiku», № 4, 2014. – s. 87-99

Надійшла 19.12.2014; статтю представляє д. е. н. Малярець Л. М.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Означено актуальність дослідження питання впровадження енергоменеджменту у вищих навчальних закладах як необхідну умову ефективного використання енергоресурсів. Проведено аналіз здійснення видатків на оплату комунальних послуг у вищих навчальних закладах Хмельницької області. Визначено завдання, які має вирішити енергоменеджмент у вищих навчальних закладах. Окреслено проблеми, що перешкоджають активному впровадженню енергозберігаючих заходів у веденні господарської діяльності освітніх закладів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, паливно-енергетичні ресурси, енергоефективність, енергетичний менеджмент.

T. V. RYZHA, O. S. FEDORCHUK
Khmelnitsky University of Management and Law

THE PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF ENERGY MANAGEMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The relevance of research questions of the introduction of energy management in higher education institutions is identified in the article, as a necessary condition for efficient use of energy. The analysis of expenditures for payment of municipal services in higher educational institutions of Khmelnytsky region were held. The tasks that should solve the energy management in higher education institutions were identified. The problems that impede the introduction of energy saving measures in educational institutions were also identified. The research is justified by the assumption that the implementation of energy management both at national level and in higher education will contribute to saving energy and financial resources of higher education institutions, which is especially important in modern conditions.

Key words: higher educational institution, fuel and energy resources, energy management, energy efficiency.

Постановка проблеми. В Україні існує значний дефіцит власних енергоресурсів, водночас має місце тенденція до підвищення світових цін на енергоносії. Незважаючи на значну кількість прийнятих на сьогодні нормативно-правових актів, спрямованих на скорочення споживання енергетичних ресурсів, наша держава залишається однією з найбільш енерговитратних у світі. Тому необхідність раціонального використання енергоносіїв і підвищення енергоефективності використовуюваного устаткування зумовлюються існуючими складними політичними та економічними умовами.

Ефективним інструментом управління, який забезпечує отримання інформації про розподіл і рівні споживання енергоресурсів, а також їх оптимальне використання на підприємствах, установах і в організаціях для виробництва, для опалення та інших невиробничих потреб, є енергетичний менеджмент. Енергоменеджмент у вищих навчальних закладах (ВНЗ) необхідний для забезпечення економічного витрачання як бюджетних, так і власних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні ведеться пошук шляхів ефективного споживання електроенергії та побудови ефективної системи енергоменеджменту як на загальнодержавному рівні, так і в межах окремих галузей, що знайшло відображення в працях науковців: Бакаліна Ю.І., Гітельмана Л.Д., Вигоди М.О., Дзядикевича Ю.В. та ін. Зазначимо, що у переважній більшості ведуться дослідження забезпечення електричною енергією на промислових підприємствах та в агропромисловому комплексі [1–3], хоча останнім часом з'явилися публікації, присвячені енергозбереженню в освіті [4–7]. Однак, на нашу думку, питання енергозбереження в освітній сфері розглянуті фрагментарно і потребують більш детального розгляду з огляду на впровадження енергоменеджменту та енергоаудиту. Застосування цих інструментів управління в умовах недостатнього бюджетного фінансування вищих навчальних закладів дозволить забезпечити ефективне використання наявних енергоресурсів, що сприятиме економії фінансових ресурсів та їх стабільному функціонуванню.

Формулювання завдання статті. Основною метою статті є з'ясування ролі енергоменеджменту в управлінні господарською діяльністю вищого навчального закладу задля підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, визначення основних завдань енергоменеджменту. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: розглянути енергоменеджмент як багаторівневу систему, конкретизувати задачі енергоменеджменту на різних рівнях управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для забезпечення стабільної економії витрат на енергетичні ресурси, на наш погляд, необхідне запровадження систем енергоменеджменту в управління паливно-енергетичними ресурсами навчального закладу, що досить успішно застосовуються у світовій практиці. На закордонних підприємствах впровадження таких систем дає до 15% економії енергетичних ресурсів підприємств різного профілю [8]. Крім того, енергоменеджмент не може бути одноразовим заходом, а вимагає постійної реалізації заходів з

енергозбереження, моніторингу досягнутих результатів та здійснення ефективного управління діяльністю будь-якого підприємства та організації у сфері підвищення енергоефективності.

Існуючі сьогодні енергетичні проблеми, окрім пошуку та розроблення нових ефективних та екологічно чистих джерел енергії, вимагають організації оптимального управління розвитком та експлуатацією існуючих систем виробництва, розподілу та споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). Впровадження системи енергетичного менеджменту та функціонування єдиної системи енергетичного аудиту забезпечують вирішення цих питань.

На сьогодні в системі ефективного управління вищим навчальним закладом зростає роль системи енергоменеджменту згідно стандарту ISO 50001:2011 «Системи енергетичного менеджменту – вимоги та керівництво щодо застосування» (опубліковано 15 червня 2011 р.), направленою на керування такою складовою процесу, як підвищення рівня енергоефективності будь-якого типу організації.

Як свідчить досвід європейських країн, впровадження політики високої енергоефективності потребує змін на рівні управлінських рішень шляхом впровадження систем енергетичного менеджменту відповідно до вимог стандарту ISO 50001, структурна схема системи якого відповідно до вимог стандарту наведена на рис. 1. Для ефективного функціонування енергетичного менеджменту необхідно безперервно повторювати цикл PDCA: «Планування – Виконання – Перевірка – Покращення», який дозволяє вдосконалити процес функціонування системи. Дотримання цього циклу неминуче повинно призводити до покращення енергетичних показників та енергетичної ефективності ВНЗ.

Натепер, впровадження системи енергетичного менеджменту є одним з головних завдань реалізації державної політики з енергозбереження та енергоефективності, а також частиною загальної системи управління навчальними закладами та установами Міністерства освіти і науки України. Система енергетичного менеджменту дозволяє проводити планування енергетичної діяльності, сформулювати цілі та завдання, а також плани заходів з енергозбереження, здійснювати аналіз енергетичної діяльності, розробити і використовувати систему показників енергетичної ефективності, за якими доцільно здійснювати моніторинг та вимірювання результативності енергетичної діяльності підприємства чи організації. Система енергетичного менеджменту ВНЗ в сучасних умовах може розглядатися власне як інтегрована система.

Однією з вагомих статей витрат вищого навчального закладу (ВНЗ) є оплата за комунальні послуги, тому управління енергоефективністю ВНЗ вимагає пильнішої уваги до проблеми. Видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв залежать від кількості і розмірів приміщень, їх технічного стану, але в цілому по вищих навчальних закладах Хмельницької області суми означених видатків мають тенденцію до зростання.

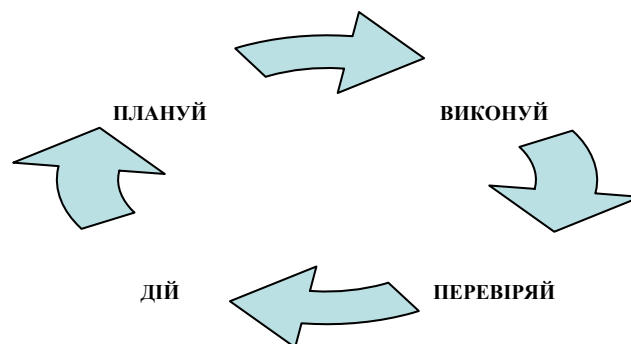


Рис. 1. Цикл PDCA: «Планування – Виконання – Перевірка – Покращення»

Середній рівень витрат на комунальні послуги за останні п'ять років в Хмельницькому національному університеті становить 5 %, в Подільському державному аграрно-технічному університеті – 7,6 %, в Хмельницькому університеті управління та права на оплату комунальних послуг щороку витрачається в середньому 6,8 % від загальної суми поточних видатків, в Хмельницькій гуманітарно-педагогічній академії – 4,04 %. За період з 2009 по 2013 роки видатки на оплату комунальних послуг збільшились в ХНУ на 123 %, в ХУУП – на 130,6 %, в ХГПА – на 143 %. Вищими навчальними закладами впроваджуються заходи щодо ощадного використання енергоресурсів, що сприяло зменшенню витрат на оплату комунальних послуг у 2013 році (рис. 2).

Для освітніх установ, найперше для ВНЗ, проведення енергозберігаючої політики – це участь у формуванні загальнодержавної політики з енергозбереження та енергоефективності, формування енергозберігаючого світогляду, а вже далі завдання забезпечення енергоефективності будівель, усунення марнотратного енерговикористання. На рівні ВНЗ потрібно вирішити наявні суттєві системні та навіть світоглядні проблеми енергозбереження. Енергоменеджмент вищих навчальних закладів повинен бути спрямований на: моніторинг енерговикористання, розробку енергетичної політики, енергозбереження, розробку нових енергозберігаючих заходів та енергетичних бюджетів, аналіз показників, удосконалення та впровадження прогресивних видів устаткування у всіх ланках енергетичного господарства тощо [1, с. 33].

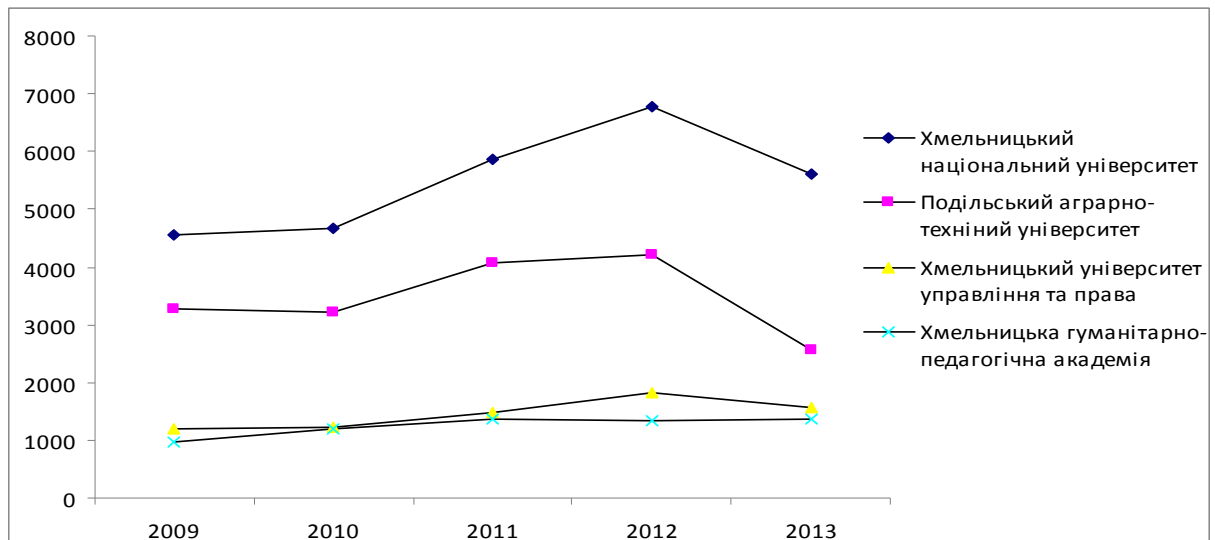


Рис. 2. Динаміка здійснення витрат на оплату комунальних послуг у ВНЗ III-IV рівня акредитації Хмельницької області за 2009-2013 роки (тис. грн.)

На сьогодні практично усі, хто тим чи іншим чином пов'язані з енергоменеджментом, зіштовхнулись у своїй роботі з проблемою, що перешкоджає активному впровадженню енергозберігаючих заходів. Ця проблема полягає у відсутності, на сьогодні, чітко закріплених на законодавчому рівні економічних механізмів енергозбереження (матеріального зацікавлення) у реалізації енергозберігаючих заходів [9, с. 67]. Як показує світовий досвід, енергоефективність може бути досягнута і підтримуватися на належному рівні тільки при наявності зацікавленості, мотивації (стимулювання) персоналу, що суттєво впливає на енергоспоживання та енергоефективність [10, с. 11].

Дослідження проблеми впровадження елементів енергоменеджменту в господарську діяльність навчальних закладів Хмельницької області дає підстави стверджувати, що раціональне та ефективне споживання енергоресурсів забезпечується виконанням комплексу заходів, які базуються на аналізі споживання енергоресурсів за попередні роки і передбачають впровадження заходів, спрямованих на економне використання тепла (закриття щілин у віконних рамах та дверних проїмах, ущільнення притвору вікон та дверей, установка нових пластикових або дерев'яних вікон, заміна чавунних радіаторів на алюмінієві тощо); електроенергії (заміна звичайних ламп на енергозберігаючі, використання енергоефективної техніки, використання світлих тонів при оформленні стін, встановлення режиму роботи комп'ютерів тощо).

Для вирішення питань енергозбереження в освітній сфері необхідна активна позиція працівників усіх структурних підрозділів, особливо управлінської ланки керівних посад навчальних закладів. Необхідно зазначити, що результативність системи енергетичного менеджменту залежить від доцільності та прогресивності управлінських рішень, які забезпечуються знаннями, досвідом, професіоналізмом керівництва та персоналу, сукупністю методів, якими вони володіють, умінням бачити результат за ланцюгом освітнього та науково-інноваційного процесу, виробничих взаємин, уміння налагоджувати ці взаємини як у навчальному середовищі в цілому, так і на кожному робочому місці.

Висновки. На сьогодні існує проблема забезпечення стабільного функціонування вищих навчальних закладів. З іншого боку, потребує уваги питання ефективного використання енергоресурсів. Аналіз структури витрат вищих навчальних закладів вказує на чималі витрати на енергоносії.

Впровадження заходів енергетичного менеджменту як на загальнодержавному рівні, так і у вищому навчальному закладі сприятиме досягненню економії енергетичних та фінансових ресурсів вищих навчальних закладів, що особливо важливо в сучасних умовах функціонування.

Для розробки енергозберігаючих заходів у вищих навчальних закладах слід застосувати досвід підприємств. Вирішення цього завдання стане предметом наступних досліджень.

Література

1. Григоровский В. В. Состояние и проблемы энергосбережения в промышленности и коммунальной энергетике Украины / В. В. Григоровский // Энергосбережение. – 2005. – № 7. – С. 2–7.
2. Грая О. В. Промышленность Украины: путь к энергетической эффективности / О. В. Грая // Энергия Украины. – 2000. – № 6. – С. 65–70.
3. Коваль С. П. Энергосбережение на предприятии. Внедрение стандарта ISO 50001 [Електронний ресурс] / С. П. Коваль // ЗСКО. – 2012. – № 4. – Режим доступа : http://esco-ecosys.narod.ru/2012_4/art89.htm

4. Гаврилюк Г. І. Енергозбереження в закладах освіти / Г. І. Гаврилюк // Енергозбереження Поділля. – 2013. – № 1. – С. 35–39.
5. Веснянка О. С. Енергоефективні технології – в школах / О. С. Веснянка // ЭСКО. – 2012. – № 5. – С. 68–75.
6. Добrorіз В. І. Енергозбереження у бюджетних сферах / В. І. Добrorіз // Енергозбереження Поділля. – 2012. – № 5. – С. 29–34.
7. Сафіуліна К. Р. Енергозбереження в університетських містечках : [посібник] / Сафіуліна К. Р., Колієнко А. Г., Тормосов Р. Ю. – К. : ТОВ «Поліграф плюс», 2010. – 328 с.
8. Морт Т. Энергоменеджмент как процесс [Електронний ресурс] / Томас Морт // ЭСКО. – 2003. – № 7. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2003_7/art79.htm.
9. Пухнюк А. Энергосбережение в Новом Свете / А. Пухнюк // ЭСКО. – 2010. – № 8. – С. 56–68.
10. Панченко Г. Информатизация – невід’ємна складова ефективного управління. Регіональний аспект / Г. Панченко, О. Савостенко // Вісник УАДУ. – 2001. – № 4. – С. 410 – 416.

References

1. Hryhorovskiy V. V. Sostoianye u problemy enerhosberezhennya v promyshlennosti y kommunalnoi enerhetyke Ukrainy. Enerhosberezhennye. – 2005. 7. – S. 2-7.
2. Hraia O. V. Promyshlennost Ukrainy: put k enerhetycheskoi efektyvnosti. Enerhyia Ukrainy. – 2000. 6. – S. 65-70.
3. Koval S. P. Znerhosberezhennye na predpriatyuy. Vnedrennye standarty ISO 50001. ZSKO. 2012. 4. URL: http://esco-ecosys.narod.ru/2012_4/art89.htm
4. Havryliuk H. I. Enerhozberezhennia v zakladakh osvity. Enerhozberezhennia Podillia. 2013. 1. S. 35-39.
5. Vesnianka O. S. Enerhoefektyvni tekhnolohii – v shkolakh. ESKO. 2012. 5. S. 68-75.
6. Dobroriz V. I. Enerhozberezhennia u biudzhetykh sferakh. Enerhozberezhennia Podillia. 2012. 5. S. 29-34.
7. Safulina K. R. Enerhozberezhennia v universytetskykh mistechkakh : [posibnyk] / Safulina K. R., Koliienko A. H., Tormosov R. Yu. K.: TOV «Polihraf plus», 2010. – 328 s.
8. Mort T. Enerhomenedzhment kak protsess. ESKO. 2003. 7. URL: http://esco-ecosys.narod.ru/2003_7/art79.htm.
9. Pukhniuk A. Enerhosberezhennye v Novom Svete. ESKO. 2010. 8. S. 56-68.
10. Panchenko H., Savostenko O. Informatyzatsiia – nevidiemna skladova efektyvnoho upravlinnia. Rehionalnyi aspekt. Visnyk UADU. 2001. 4. S. 410 – 416.

Надійшла 18.01.2015; рецензент: д. е. н. Кулинич Р. О.

УДК 510.649

О. М. РОЇК, Н. В. ЛИСАК, Ю. В. МІРОНОВА, І. П. МЕЛЬНИК
Вінницький національний технічний університет**ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ
ЗАСОБАМИ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ**

В роботі розглядався вплив значень показників окремих параметрів на загальний стан захищеності інформації. В результаті дослідження розроблено математичну модель оцінювання рівня захисту інформації на підприємстві засобами математичного апарату нечіткої логіки.

Ключові слова: захист інформації, математична модель, нечітка логіка.

O. M. ROIK, N. V. LYSAK, Y. V. MIRONOVA, I. P. MELNYK
Vinnitsia National Technical University**ESTIMATION OF THE LEVEL OF INFORMATION PROTECTION AT THE
ENTERPRISE BY MEANS OF MATHEMATICAL FUZZY LOGIC**

The impact of values of certain parameters for the overall state of information security was examined in this paper. In the result of research mathematical model of information security evaluation of the enterprise by means of mathematical fuzzy logic was developed. Research methodological apparatus for constructing a mathematical model allowed us to build a comprehensive model for assessing the effectiveness of information security. It allows to take into account all the major factors influencing the level of protection and to identify the main weaknesses in information security policies.

Keywords: information security, mathematical model, fuzzy logic.

Вступ

Перехід до інформаційного суспільства змінив статус інформації. Наразі, вона може бути як засобом забезпечення безпеки, так, у свою чергу, й загрозою та небезпекою. Великого значення набуває захист інформації на промислових підприємствах. Це може забезпечуватись великою кількістю засобів. Проте для вибору найоптимальніших методів варто мати чітке уявлення про наявний стан захисту інформації.

Отже, дослідження можливості застосування математичних моделей для оцінювання рівня захисту інформації на підприємстві є вельми актуальним за сучасних умов розвитку економіки України.

Методи оцінювання рівня захисту інформації на підприємствах розглядалися багатьма науковцями: А. Антонюком, І. Близнюком, В. В. Бут, В. В. Микитенком, О. В. Гребенюк, М. О. Живком, О. А. Сороківською, В. С. Цимбалюком, А. М. Чорною. Проте, недостатньо висвітлено необхідність запровадження математичної моделі для оцінювання рівня інформаційної безпеки на конкретному підприємстві.

Виклад основного матеріалу

Інформаційна безпека відображає захищеність інформаційного середовища та ефективність інформаційного забезпечення процесу управління на підприємстві.

Захист інформації є складовою загальної соціально-економічної безпеки підприємства. Для оцінки інформаційної безпеки часто використовуються методи рентабельності витрат на здійснення заходів щодо захисту інформації, методи оцінки шкоди від загрози хакерських атак. Поширеним також є метод нечітких множин. При цьому експертним шляхом оцінюється ймовірність подолання системи захисту інформації, ймовірність доставки одиниці інформації до споживача, час доставки й апаратурна складність.

Інколи використовуються показники частки працівників інформаційних відділів у загальній кількості працівників, частки витрат на забезпечення інформаційної безпеки в загальній величині витрат.

Крім того, деякі науковці аналізують такі показники:

- продуктивність інформації;
- коефіцієнт інформаційної озброєності;
- коефіцієнт захищеності інформації.

Оцінювання рівня захисту інформації має важливу роль для підвищення загального рівня соціально-економічної безпеки підприємства.

Пропонуємо множину вхідних параметрів $l_c (c = \overline{1, C})$; сукупність показників, що розраховуються на основі оцінювальних параметрів $x_i (i = \overline{1, n})$; функцію перетворення вхідних параметрів на оцінювальні показники $F_1: L \rightarrow X$; множину функцій, на основі яких здійснюється ідентифікація рівня ефективності політики інформаційної безпеки $F_2 = F(f_1, \dots, f_i)$; множину вихідних параметрів $E = (e_j), j = \overline{1, J}$ [1].

Отже, математична модель такого процесу набула вигляду:

$$L \xrightarrow{F_1} X \xrightarrow{F_2} E, \partial e L = (l_c), c = \overline{1, C}, X = (x_i), i = \overline{1, 4}, E = (e_j), j = \overline{1, J}$$

$$F_1 = f(x_{11}, x_{12}); F_2 = f(x_{21}, x_{22}); F_3 = f(x_{31}, \dots, x_{36}); F_4 = f(x_{41}, \dots, x_{43})$$
(1)

На основі множини X параметрів x_i сформована сукупність функцій перетворення:

F_1 – функція ефективності роботи технічного забезпечення;

F_2 – функція ефективності кадрової складової;

F_3 – функція ефективності керування інформаційними потоками;

F_4 – функція ефективності програмного забезпечення.

Створення моделі оцінювання передбачає 7 етапів.

Перший етап передбачає визначення множини T лінгвістичних термів, які складаються з сукупності лінгвістичних змінних. Необхідно зазначити, що лінгвістичною вважається змінна, яка набуває свого значення з переліку слів (словосполучень) природної чи штучної мови.

При сукупності з трьох лінгвістичних термів маємо: Н – низький, С – середній, В – високий. При сукупності з п'яти термів: Н – низький, НС – нижче середнього; С – середній, ВС – вище середнього; В – високий. Така кількість лінгвістичних термів враховує той факт, що найбільш точні та адекватні рішення експертів приймаються при 7 аналізованих чинниках.

Для оцінювання параметрів ($x_{11}, x_{12}, x_{21}, x_{22}, x_{31}, \dots, x_{36}, x_{41}, \dots, x_{43}$) доцільно використовувати три нечіткі терми, оскільки діапазон зміни параметрів не дуже великий. Необхідно зауважити, що діапазон зміни параметрів знаходиться у межах від 0 до 1, оскільки попередньо було проведено нормування значень. Таким чином було отримано функції належності $\mu^{E_j}, j = \overline{1, J}$ трьох нечітких термів. Враховуючи думки експертів щодо специфіки природи обраних параметрів було обрано види функцій належності. Для усіх параметрів була використана Гаусова функція належності, яка найбільшою мірою відповідає специфіці обраних параметрів [2].

Метою другого етапу є визначення графіків функцій належності. Графіки визначаються для сукупності параметрів (x_{ij}). Для кожного лінгвістичного терму окремо визначається функція належності на основі існуючого переліку функцій належності.

Перший вид функції зображений нижче на рис. 1.

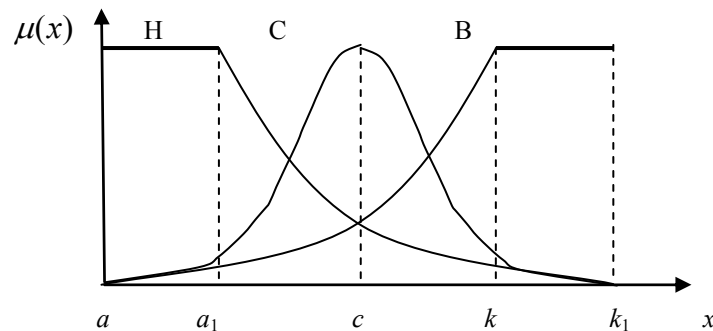


Рис. 1. Загальний вигляд функцій належності трьох нечітких термів для параметрів x_{21}, x_{42}, x_{43} . x_{21} – коефіцієнт фінансування інформаційних служб підприємства

$$K_{\text{фин}} = \frac{l_1}{l_2},$$
(2)

де l_1 – витрати на фінансування інформаційних служб підприємства;

l_2 – загальні витрати підприємства [3],

x_{42} – ступінь забезпечення програмними засобами для захисту інформації. Обчислюється, як відношення кількості наявних програмних засобів до необхідних.

x_{43} – рівень ефективності роботи програмного забезпечення.

Наступний вигляд функції належності трьох нечітких термів зображений на рис. 2

$$K_{\text{пр.з}} = l_3 / l_4,$$
(3)

де l_4 – кількість не відвернутих інформаційних атак,

x_{31} – коефіцієнт правової захищеності інформації;

$$K_{\text{пр.з}} = \frac{l_5}{l_6},$$
(4)

де l_5 – обсяг інформації, розголошення якої може спричинити негативні наслідки для підприємства;

l_6 – загальний обсяг юридично захищеної інформації [3].

Вигляд функції належності трьох нечітких термів для решти параметрів зображений нижче на рис. 3.

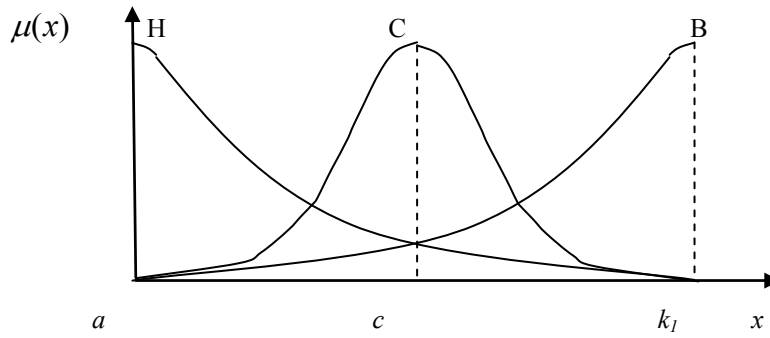


Рис. 2. Загальний вигляд функції належності трьох нечітких термів для параметрів x_{11}, x_{31}, x_{11} – коефіцієнт технічного захисту інформації

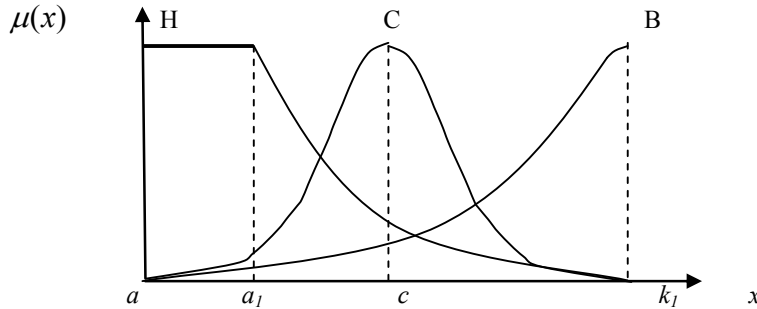


Рис. 3. Загальний вигляд функції належності трьох нечітких термів для параметрів $x_{12}, x_{22}, x_{32}, x_{33}, x_{34}, x_{35}, x_{36}, x_{41}$.

x_{12} – рівень озброєності технічними засобами. Обчислюється, як відношення кількості наявних технічних засобів до необхідних;

x_{22} – коефіцієнт надійності персоналу, що забезпечує інформаційну безпеку підприємства;

$$K_{н.п.} = \frac{l_7 - l_8}{l_7}, \quad (5)$$

де l_7 – загальна чисельність звільнених працівників;

l_8 – чисельність працівників, звільнених за причиною витоку інформації;

x_{32} – коефіцієнт повноти інформації;

$$K_{н.ін.} = \frac{l_{10}}{l_9}, \quad (6)$$

де l_9 – обсяг інформації, що є в розпорядженні,

l_{10} – обсяг інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення,

x_{33} – коефіцієнт точності інформації;

$$K_{т.ін.} = \frac{l_{11}}{l_{12}}, \quad (7)$$

де l_{11} – обсяг релевантної інформації,

l_{12} – обсяг інформації, що є в розпорядженні,

x_{34} – коефіцієнт суперечливості інформації;

$$K_{с.ін.} = \frac{l_{13}}{l_{14}}, \quad (8)$$

де l_{13} – кількість незалежних свідчень на користь ухвалення рішення,

l_{14} – загальна кількість незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної інформації.

x_{35} – коефіцієнт своєчасності надання інформації;

$$K_{с.н.ін.} = \frac{l_{15}}{l_{16}}, \quad (9)$$

де l_{15} – обсяг своєчасно наданої інформації,

l_{16} – обсяг інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення,

x_{36} – коефіцієнт надійності інформації;

$$K_{n.in.} = \frac{l_{17}}{l_{18}}, \quad (10)$$

де l_{17} – обсяг інформації, наданої з надійних джерел,

l_{18} – загальний обсяг наданої інформації,

x_{41} – коефіцієнт програмної захищеності інформації;

$$K_{n.z.} = \frac{l_{19}}{l_{20}}, \quad (11)$$

де l_{19} – час безперебійного функціонування корпоративної інформаційної системи,

l_{20} – нормативний час функціонування корпоративної інформаційної системи [4].

На третьому етапі здійснимо визначення математичних формул, які описують функції належності $\mu^{E_j}, j=\overline{1, J}$, що були обрані попередньо.

Для першої функції, зображеної на рис. 1, математична формула має вигляд:

$$\mu^H(x) = \begin{cases} 1, x \in [a; a_1) \\ \left(\frac{k-x}{k_1-a_1}\right)^n, x \in [a_1; k] \end{cases} \quad (12)$$

$$\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-c}{n}\right)^n} \quad (13)$$

$$\mu^B(x) = \begin{cases} \left(\frac{x-a}{k-a}\right)^n, x \in [a; k] \\ 1, x \in (k; k_1] \end{cases} \quad (14)$$

Для функції належності, графік якої зображено на рис. 2, математична формула має вигляд:

$$\mu^H(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{k_1-x}{k_1-a}\right)^n} \quad (15)$$

$$\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-c}{n}\right)^n} \quad (16)$$

$$\mu^B(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-k_1}{n}\right)^n} \quad (17)$$

Для функції належності, зображеної на графіку рис. 3, математична формула має вигляд [5]:

$$\mu^H(x) = \begin{cases} 1, x \in [a; a_1) \\ \left(\frac{k-x}{k_1-a_1}\right)^n, x \in [a_1; k] \end{cases} \quad (18)$$

$$\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-c}{n}\right)^n} \quad (19)$$

$$\mu^B(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-k_1}{n}\right)^n} \quad (20)$$

На наступному етапі розроблення математичної моделі оцінювання ефективності політики інформаційної безпеки на підприємстві, використовуючи попередньо отриману інформацію про значення параметрів, складаємо матриці знань для оцінювання груп F_i параметрів оцінки.

Опишемо побудовані матриці логічними рівняннями, які встановлюють зв'язок між f_i .

Рівняння, що описують загальну функцію ефективності політики інформаційної безпеки:

$$\mu^B(E) = \mu^B(F_1) * \mu^B(F_2) * \mu^B(F_3) * \mu^B(F_4) \cup \mu^B(F_1) * \mu^{BC}(F_2) * \mu^B(F_3) * \mu^B(F_4)$$

$$\begin{aligned} \mu^{BC}(E) &= \mu^B(F_1) * \mu^{BC}(F_2) * \mu^{BC}(F_3) * \mu^B(F_4) \cup \mu^{BC}(F_1) * \mu^{BC}(F_2) * \mu^{BC}(F_3) * \mu^{BC}(F_4) \\ \mu^C(E) &= \mu^{BC}(F_1) * \mu^{BC}(F_2) * \mu^C(F_3) * \mu^C(F_4) \cup \mu^C(F_1) * \mu^C(F_2) * \mu^C(F_3) * \mu^C(F_4) \\ \mu^{HC}(E) &= \mu^C(F_1) * \mu^C(F_2) * \mu^{HC}(F_3) * \mu^{HC}(F_4) \cup \mu^{HC}(F_1) * \mu^{HC}(F_2) * \mu^{HC}(F_3) * \mu^{HC}(F_4) \\ \mu^H(E) &= \mu^{HC}(F_1) * \mu^{HC}(F_2) * \mu^H(F_3) * \mu^H(F_4) \cup \mu^H(F_1) * \mu^H(F_2) * \mu^H(F_3) * \mu^H(F_4) \end{aligned}$$

Таблиця 1

Матриця знань загальної функції E

F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	E
B	B	B	B	B
B	BC	B	B	
B	BC	BC	B	BC
BC	BC	BC	BC	
BC	BC	C	C	C
C	C	C	C	
C	C	HC	HC	HC
HC	HC	HC	HC	
HC	HC	H	HC	H
H	H	H	H	

Даний метод дає змогу формувати механізм підвищення рівня захисту інформації на основі оціненого та проаналізованого у статичі та динаміці наявного рівня ефективності на підприємстві.

Висновки

Дослідження методологічного апарату побудови математичної моделі дозволило побудувати комплексну модель оцінки ефективності захисту інформації. Вона дозволяє врахувати всі основні фактори впливу на рівень захисту інформації та визначити основні слабкі місця в політиці інформаційної безпеки.

Створена модель оцінки рівня захисту інформації на підприємстві дозволяє здійснювати оцінку, враховуючи чотири групи показників відображення особливого рівня кількісної та якісної сторін ефективності захисту інформації: на рівні технічного захисту, на рівні ефективності роботи кадрів, що забезпечують захист інформації, на рівні ефективності управління інформаційними потоками та на рівні ефективності програмної складової. Модель складається з логічних рівнянь, які описують зв'язок між факторами, що впливають на рівень захисту інформації.

Завдяки даній моделі можна визначити вузькі місця та обрати комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня захисту інформації на підприємстві.

Література

- Ілляшенко С.М. Економічний ризик : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко – 2-е вид., доп., перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
- Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
- Ротштейн А. П. Интеллектуальні технології ідентифікації: нечіткі множини, генетичні алгоритми, нейронні мережі : монографія / А. П. Ротштейн, – Вінниця : Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.
- Самарский А. А. Математическое моделирование: Идеи. Методы. Примеры / А. А. Самарский, А. П. Михайлов. – М. : Физматлит, 2001. – 213 с.
- Сергеева Л. Н. Нелинейная экономика: модели и методы / науч. ред. Ю. Г. Лысенко. – Запорожье : Полиграф, 2003. – 187 с.

References

- Ilyashenko, S.M. Ekonomichnyi ryzyk [Tekst]: navch. posib. 2-ge vyd., dop., pererob. / S.M.Ilyashenko – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2004. – 220s.
- Reverchuk, N.Y. Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemnytskykh struktur [Tekst]: monografiya / N.Y. Reverchuk. – Lviv: LBI NBU, 2004. – 195 s.
- Rotshteyn A. P. Intelktualni tekhnologii identifikatsii: nechitki mnozhyny, genetychni alhorytmy, neyronni merezhi : monografiya / A. P. Rotshteyn, – Vinnytsya : Universum–Vinnytsya, 1999. – 320 s.
- Samarskiy A. A. Matematicheskoye modelirovaniye : Idei. Metody. Primery / A. A. Samarskiy , A. P. Mikhaylov. – M. : Fizmatlit, 2001. – 213 s.
- Sergeyeva L. N. Nelineynaya ekonomika: modeli i metody / nauch. red. d-r. ekon. nauk, prof. Yu. G. Lysenko – Zaporozhye : Poligraf, 2003. – 187 s.

Надійшла 15.01.2015; статтю представляє к. т. н. Карпінець В. В.

АДАПТАЦІЯ ІНТЕГРОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДО ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто процес адаптації інформаційних систем до підприємств малого бізнесу: визначено етапи адаптації, критерії якості інформаційної системи, що забезпечують ефективну діяльність підприємства на конкурентному ринку. Обґрунтовано необхідність налаштування інтегральних інформаційних систем відповідно до бізнес-процесів, що відбуваються на конкретному підприємстві; застосування референтних моделей, які базуються на відкритих алгоритмах, що дасть інформаційним системам пристосовуватись до впливу змінних чинників та самонавчатись, отримувати ефективні для прийняття рішень висновки.

Ключові слова: адаптація, інформаційна система, бізнес-процес, референтна (еталонна) модель, самонавчання системи, функціональна структура системи.

S. V. STEPOVA

Vinnytsya Trade and Economic Institute

ADAPTATION OF INTEGRATED INFORMATION SYSTEMS TO ENTERPRISES OF SMALL BUSINESS

The adaptation of information systems for small businesses has been reviewed in the article: the stages of adaptation were determined, the criteria of the quality of the informational systems that ensure efficient activity of the enterprise in a competitive market. The necessity of the adjustment of the integrated information systems according to the business processes that take place at the certain facility was justified; and the application of the reference models based on open algorithms that give the possibility to adapt the information systems to the influence of the variable factors and self-learning, to get effective conclusions for decision-making.

Keywords: adaptation, information system, business process, the reference (reference) model, self-learning system, the functional structure of the system.

Вступ

Однією з причин слабого розвитку малого бізнесу на території України є відсутність ефективних методів управління, що базується на використанні сучасних інформаційних технологій. Це зумовлено специфікою конкурентного середовища не тільки між вітчизняними підприємствами, а й з входом на український ринок іноземних підприємств, що мають добре структуровану систему виробничих та управлінських зв'язків та використовують інтегровані комплексні інформаційні системи, що регулюють усі процеси діяльності підприємства [1].

Нині на ринку програмного забезпечення існує безліч автоматизованих інформаційних систем (АІС), котрі задовольняють найвибагливіших користувачів та мають такі характеристики: засновані на загальних стандартах управління підприємством, охоплюють всю діяльність підприємства, побудовані на референтних моделях [2]. Але ці АІС не можуть на практиці забезпечити вирішення проблем організації діяльності у малому бізнесі, оскільки в їх основу покладені методи аналізу предметної області, котрі в повній мірі не задовольняють особливості та вимоги підприємств малого бізнесу [3]. І до того ж такі рішення є досить дорогими. Адже сучасні методи моделювання бізнес-процесів розвиваються перед усім для великих корпоративних ІС. При цьому відсутній аналіз можливості використання цих методів для невеликих гнучких ІС, їх адаптації до конкретних умов роботи малих підприємств. У зв'язку з чим розробка принципів побудови і аналізу ефективності інформаційних систем для малих підприємств стає особливо актуальною.

Постановка завдання

Проблемами адаптації існуючих інформаційних систем займають не тільки вітчизняні науковці, а й іноземні фахівці задля розширення можливостей власних інформаційних систем та, як наслідок, споживчих ринків [1]. Проте іноземні рішення є також не досить вдалими та не враховують особливостей роботи малого бізнесу в Україні. Зокрема, можна виділити праці таких науковців як І. Шполянської, яка пропонує налаштовувати інформаційні системи відповідно до впливу зовнішніх чинників на її основні показники. О. Заматіної, котра використовує розділення процесу адаптації іноземних інформаційних систем на 7 етапів, одним із яких є моделювання бізнес-процесів підприємства. Однак специфічні питання щодо застосування інформаційних систем та їх адаптації до глобального конкурентного середовища залишаються невизначеними. Тому виникає необхідність в дослідженні кращих зарубіжних практик та використанні деяких їх елементів в умовах українських реалій.

Метою роботи є виявлення особливостей предметної галузі малого бізнесу, визначення критеріїв якості ІС із врахуванням вимог її користувачів, аналіз функціональної структури інформаційної системи.

Результати дослідження

Створення бізнес-моделі інформаційної системи для малого бізнесу базується на концепції, що розглядає підприємство як відкриту самоорганізовану систему, котра забезпечує реалізацію загального системного підходу в процедурах аналізу і синтезу його системи управління [4]. Суть використання інформаційної системи у побудові бізнес-моделі підприємства полягає у підвищенні комерційної ефективності фірми та розкривається у її функціях [5], а саме:

- побудова стратегічних прогнозів та надання рекомендацій щодо перспектив розвитку підприємства;
- на основі даних визначення майбутніх пріоритетів споживачів;
- забезпечення оптимального розподілу наявних та потенційних стратегічних ресурсів;
- організація ефективної системи управління персоналом тощо.

Таким чином, при виконанні цих умов перед підприємством відкриваються нові можливості: підвищення конкурентоспроможності, залучення капіталу інвесторів, збільшення ринкової вартості та прибутковості компанії [6].

Цікавим варіантом може бути також оптимізація управлінської діяльності підприємства на основі реінжинірингу бізнес-процесів з використанням певної інформаційної системи. Для підвищення ефективності від впровадження необхідно оцінювати рівень управління кожним бізнес-процесом підприємства тому, що успішність проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві залежить не тільки від використання сучасних інформаційних технологій та систем, але від дій керівництва [7].

Процес адаптації інформаційних систем для підприємства включає в себе 4 етапи:

1. Аналіз функцій підрозділів підприємства, визначення основних бізнес-процесів та побудова на їх основі функціональних бізнес-моделей.

2. Створення документації, що регламентує вимоги до ІС і бізнес-процесів.

3. Пілотне проектування.

4. Адаптація ІС на підприємстві.

Для розробки бізнес-моделі малого підприємства використовується підхід, заснований на аналізі змін сутності, подій і ситуацій предметної області, що вимагають прийняття управлінських рішень. Такий підхід передбачає комбіноване використання різних методик моделювання бізнес-процесів: функціонального, об'єктного, ситуаційного моделювання. Перед нами поставлене завдання за допомогою інформаційних систем адаптувати наявні ресурси підприємства так, щоб досягти поставлених цілей підприємства. Так у нас є чотири елементи: ресурси підприємства, чинники, що впливають на формування цих ресурсів, процес адаптації ресурсів до поставлених цілей підприємства та цілі підприємства (рис. 1). За допомогою такої моделі можна визначити показники ефективної діяльності підприємства. Та на їх основі сформувані основні критерії інформаційної системи, а саме обрахунок певних показників та висновки за ними.



Рис. 1. Функціонально структурна схема бізнес-процесу малого підприємства

Створена система підтримки прийняття рішень (СППР) в своїй основі базується на комплексі формальних методів, що забезпечують реалізацію поставлених цілей. Автоматизовані процедури СППР дають можливість користувачу визначити раціональну структуру інформаційної системи на основі типової, референтної бізнес-моделі і фактичних параметрів конкретного підприємства.

Референтна модель ІС малого підприємства, створена за допомогою СППР, складається із взаємопов'язаних типових функціональних модулів і використовується для швидкого налаштування структури ІС відповідно до вимог конкретного підприємства. Налаштування типової моделі на конкретного клієнта забезпечується шляхом виключення «зайвих» компонентів, а її зміна і адаптація – за рахунок заміни чи додавання нових модулів.

Виконання пілотного проекту являється стандартним і виконується в разі впровадження будь-якого програмного забезпечення. На цьому етапі формується база знань про підприємство. Вона включає в себе інформацію про організаційну форму підприємства: цілі діяльності, правова форма, види діяльності, тип виробництва, рівень спеціалізації, виробничу структуру, форми організації управління, стадії виробництва, форму оплати праці, форму розрахунків тощо. В окремих підрозділах підприємства в систему вводяться фактичні дані і послідовно тестуються шляхом моделювання реальних ситуацій діяльності підприємства. Розробляється взаємна робота підрозділів на основі еталонних моделей, що були спроектовані на першому етапі. Сформовану базову структуру ІС разом із інформацією про її загальну вартість передають користувачу. У випадку, якщо користувача не влаштовує вартість проекту, в СППР виконується процедура створення агрегованої бізнес-моделі за рахунок ущільнення та вилучення з бази знань найменш інформативних показників для даного підприємства.

В ході етапу адаптації ІС здійснюється налаштування і тестування ІС. Більшу частину часу займає розробка додаткових функцій, котрі не реалізовані в базовій версії системи і пов'язані лише зі специфікою функціонування конкретного підприємства чи специфікою законодавчо-нормативної бази (системи оподаткування). Кінцеві користувачі навчаються роботі із налаштованою системою на своїх робочих місцях. При цьому повинна бути встановлена і налаштована система розмежування доступу кінцевих користувачів до інформації.

В процесі функціонування підприємства зміна зовнішнього середовища чи параметрів діяльності підприємства може викликати невідповідність структури інформаційної системи цілям бізнесу. Дана проблема вирішується в рамках концепції управління підприємством як відкритою системою, функціональна структура ІС якої пов'язана із побудовою адекватних моделей поведінки об'єктів зовнішнього середовища. В процесі функціонування відкрита система досягає стану зміни рівноваги за рахунок неперервного обміну інформацією і ресурсами із зовнішнім середовищем поза залежністю від вихідних умов, за допомогою власних методів управління.

Реалізація моделі управління як відкритою системою забезпечує відкритий характер архітектури ІС, побудованої із використанням компонентної технології. Завдяки чому забезпечується як простота змін існуючих програмних компонентів, так і підключення нових у випадку зміни умов функціонування підприємства.

В цих цілях в структуру ІС малого підприємства вводяться функції адаптації. Адаптивний підхід забезпечує такий режим роботи системи, коли у процесі функціонування вона сама змінює структуру (цілі, функції, методи управління) в умовах початкової невизначеності і у змінних умовах роботи шляхом аналізу інформації у часі, забезпечить стійкість в реалізації головної цілі підприємства.

Реалізація адаптивного підходу до створення ІС для бізнесу здійснюється шляхом використання у структурі управління само організаційних алгоритмів, започаткованих на самонавчання з підкріпленням. Зміна ефективності функціонування системи описується у вигляді уточнень ймовірностей вибору стратегії в кожній ситуації. Найкраща альтернатива може бути отримана в результаті збільшення ймовірностей вибору стратегії, покращуючи значення показників ефективності і зменшення ймовірностей вибору небажаних стратегій. Вибору правильної стратегії інформаційна стратегія навчається шляхом переналаштування ймовірностей на основі локального критерію ефективності.

Висновки

Розглянутий підхід забезпечує побудову адаптивної, самоорганізованої інформаційної системи малого бізнесу, у якій як сама функціональна структура, так і параметри системи здатні гнучко реагувати на неперервні зміни, що відбуваються в ринковому середовищі, забезпечуючи досягнення головної цілі підприємства – максимізації дохідності за мінімізації витрат за умов задоволення потреб споживачів протягом усього періоду діяльності підприємства.

Література

1. Лисак В.М. Використання ERP-систем: світовий досвід та застосування на вітчизняних промислових підприємствах / В.М. Лисак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3(200). Т. 3. – С. 191–195.
2. Яремко С.А. Розробка критеріїв оцінювання сучасних інформаційних систем обліку та управління бізнес-процесами підприємств / С.А. Яремко, С.В. Бевз // Вісник Хмельницького національного

університету. – 2014. – № 1 (208). – С. 158–163.

3. Лобов С. П. Оцінка економічної ефективності впровадження новітніх інформаційних технологій / С. П. Лобов // Економіка & держава. – 2014. – № 10. – С. 55–57.

4. Гончарук П.А. Інформаційні системи в управлінні підприємством / П.А. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2 (210). Т. 2. – С. 52–55.

5. Мних Є. Ефективність інтегрованих обліково-аналітичних систем / Є. Мних // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 1. – С. 109–116.

6. Пушкар А. И. Показатели и меры оценки качества информационных систем предприятия / А. И. Пушкар, В. В. Гаркин // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – С. 524–533.

7. Яремко С.А. Підвищення ефективності управління засобами інформаційної системи «1С: Підприємство» на основі реінжинірингу бізнес-процесів / С.А. Яремко, Т.А. Костунець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 1 (96). – С. 44–50.

References

1. Lysak V.M. Vykorystannia ERP-system: svitovyi dosvid ta zastosuvannia na vitchyznianskykh promyslovykh pidpriemstvakh. Herald of Khmelnytsky National University. – 2013. – Т.3. №3 (200). – S.191-195.

2. Yaremko S.A., Bezv S.V. Rozrobka kryteriiv otsiniuvannia suchasnykh informatsiinykh system obliku ta upravlinnia biznes-protsesta pidpriemstv. Herald of Khmelnytsky National University. – 2014. – №1 (208). – S.158-163.

3. Lobov S. P. Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti vprovadzhennia novitnikh informatsiinykh tekhnolohii / S. P. Lobov // Ekonomika & derzhava. – 2014. – №10. – S.55-57.

4. Honcharuk P.A. Informatsiini systemy v upravlinni pidpriemstvom. Herald of Khmelnytsky National University. – 2014. – Т.2.№2 (210). – S.52-55.

5. Mnykh, Ye. Efektyvnist intehrovanykh oblikovo-analitychnykh system. Visnyk KNTEU. – 2013. – №1. – S.109-116.

6. Pushkar A. Y., Harkyn V. V. Pokazately y mery otsenky kachestva ynformatsyonnykh system predpriatyia. Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – №7. – S.524-533.

7. Yaremko S.A., Kostunets T.A. Pidvischennya efektyvnosti upravlinnya zasobami informatsiynoyi sistemi «1S: Pidpriemstvo» na osnovi reinzhiniringu biznes-protsesta. Herald of Khmelnytsky National University. – 2013. – №1 (96). – S.44-50.

Надійшла 19.12.2014; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» та запропоновано власне бачення змісту цієї категорії. Розкрито основні сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства як підсистеми економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансова безпека, загроза.

O. V. SUSIDENKO
Khmelnitsky National University

THE CONCEPT OF FINANCIAL SECURITY SYSTEM OF ENGINEERING ENTERPRISE

The article considered theoretical approaches to the definition of "financial security of enterprise" and offered the author's vision of the content of this category. Basic essential characteristics of the financial security of the enterprise as a subsystem of the economic security of the enterprise were presented in the article. One of the most important issues of the effective development of the enterprise in modern conditions is the provision of financial security as a major component of the economic security of the enterprise. The financial security requires the creation of the company's own security system, which is aimed at timely detection and prevention of external and internal threats, ensuring protection of the interests of the company and the attainment of the main goal of the activity.

Keywords: financial security of the enterprise, threats, supply, mechanism, system.

Постановка проблеми. Гостра проблема нестачі фінансових ресурсів для ведення бізнесу, нестабільна політико-економічна ситуація в державі, надзвичайно високий рівень конкуренції – всі ці обставини ставлять перед підприємством вимоги щодо створення ефективної системи формування і забезпечення фінансової безпеки підприємства. Тому побудова системи фінансової безпеки та створення умов для її забезпечення представляються одними з найбільш актуальних напрямів сучасної економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. В сучасній економічній літературі поняття «фінансова безпека підприємства» як самостійний об'єкт управління розглядається відносно недавно. Проте в Україні комплексним дослідженням цього питання практично не займаються, приділяючи основну увагу проблемам фінансової безпеки держави та економічної безпеки підприємства. Окремі аспекти багатогранної проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств були і є предметом наукових досліджень ряду вчених, а саме Н.Й. Реверчук, Л.Г. Мельника, Л.І. Донця, Н.В. Ващенко, С.Ф. Покропивного, І.А. Бланка, К.С. Горячевої та ін. Разом з тим в роботах цих науковців сутність, значення та основна характеристика фінансової безпеки підприємства розглянуті фрагментарно, а тому потребують подальшого наукового дослідження.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є розробка теоретичної моделі системи формування і забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу

Діяльність вітчизняних підприємств характеризуються різним рівнем фінансової безпеки. Об'єктивність ринкової економіки змушує суб'єкти господарювання шукати нові ефективні методи, принципи та важелі, що забезпечують фінансово-господарську діяльність. Очевидно, що функціонування будь-якої системи неможливо без використання відповідних систем, серед яких вагоміше місце займає система забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Система фінансової безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів (спеціальних структур, засобів, методів і заходів), здатних забезпечити безпеку ведення бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Можна стверджувати, що рівноцінної значимості мають як процес формування, так і наступний процес – забезпечення економічної безпеки підприємства.

Як свідчить наукова література, існує декілька підходів до забезпечення фінансової безпеки. На наш погляд, найбільш ефективним підходом до забезпечення фінансової безпеки підприємства є ресурсно-функціональний, оскільки в рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональних складових фінансової безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення, і розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня фінансової безпеки.

Система забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств повинна починатись з формування загальної концепції забезпечення фінансової безпеки, що представляє собою комплексну систему поглядів на ключові інтереси машинобудівного підприємства у фінансовій сфері, принципи і засоби їх реалізації та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Така концепція, на нашу думку, повинна враховувати складові:

- 1) принципи системи забезпечення фінансової безпеки підприємств;
- 2) мету та завдання системи забезпечення фінансової безпеки;
- 3) чинники впливу на систему забезпечення фінансової безпеки;
- 4) механізми забезпечення фінансової безпеки;
- 5) напрями та заходи реалізації системи забезпечення фінансової безпеки.

У загальному вигляді концепція забезпечення системи фінансової безпеки машинобудівного підприємства наведена на рис. 1.

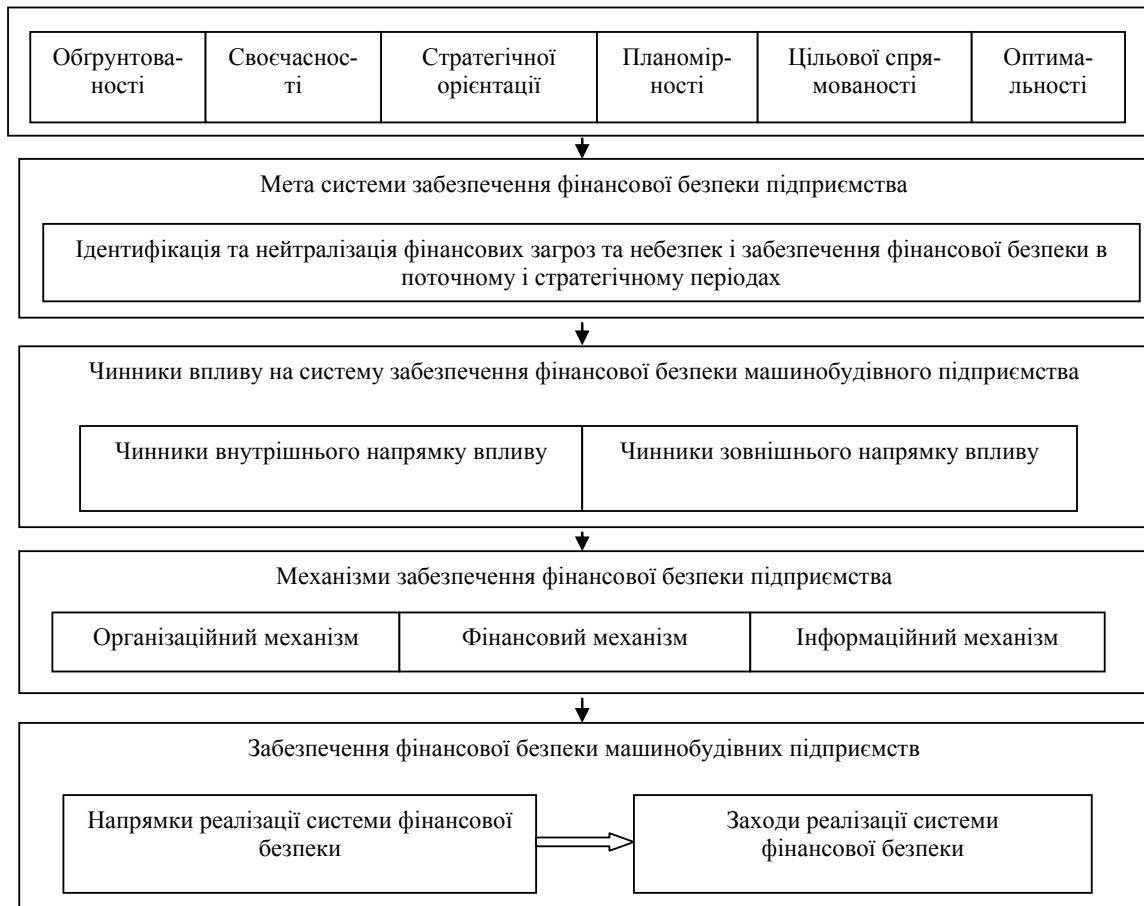


Рис. 1. Концепція системи забезпечення фінансової безпеки машинобудівного підприємства (запропоновано автором)

До визначальних принципів, які лежать в основі забезпечення фінансової безпеки машинобудівного підприємства, на нашу думку, належать наступні:

Принцип обґрунтованості передбачає, що вартість витрат на забезпечення фінансової безпеки підприємства не повинна перевищувати рівня реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків, а також рівня фінансових можливостей підприємства.

Принцип своєчасності вимагає негайної реакції системи безпеки підприємства на виникаючі небезпеки, загрози і ризики. При цьому особливо важливі попереджувальні, профілактичні заходи з метою недопущення небажаних для підприємства дій, явищ і подій.

Принцип стратегічної орієнтації передбачає розробку фінансової безпеки в інтеграції з головною стратегією підприємства.

Принцип науковості базується на вимогах об'єктивних економічних законів, врахуванні реальних умов та особливостей економіки, що обумовлюють необхідність використання світового досвіду здійснення інновацій.

Принцип плановірності полягає в координації всіх планів підприємства і врахування цільових завдань фінансової безпеки, залучення у ці процеси різних служб підприємства. Зазначений принцип передбачає безперервність забезпечення фінансової безпеки.

Принцип цільової спрямованості полягає в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку підприємства, та має на меті забезпечення кінцевих результатів, а також те, що рішення, які торкаються забезпечення фінансової безпеки підприємства, не повинні суперечити стратегічним цілям;

Принцип оптимальності передбачає вибір варіанту інноваційного розвитку, який забезпечить максимальне задоволення інтересів споживачів і підприємства за наявних ресурсів.

Виходячи з принципів системи забезпечення фінансової безпеки, головною метою створення такої системи є ідентифікація та нейтралізація фінансових загроз та небезпек і забезпечення фінансової безпеки в поточному і стратегічному періодах.

Реалізація мети здійснюється через ряд завдань, головними з яких є:

- формування інформаційно-нормативної бази системи забезпечення фінансової безпеки;
- розробка системи індикаторів, що встановлюють рівень загроз і небезпек фінансовій безпеці;
- формування ресурсного забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- створення організаційної структури системи забезпечення фінансової безпеки;
- розробка комплексу заходів, спрямованих на підтримку рівня фінансової безпеки підприємства.

В концепцію створення системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств обов'язково входять чинники, що впливають на забезпечення та функціонування такої системи. Сукупність чинників впливу на систему забезпечення фінансової безпеки визначають механізми системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств. Створення та функціонування системи фінансової безпеки вимагає розробки та реалізації двох основних механізмів, а саме: організаційного механізму системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств; фінансового механізму системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств та інформаційного механізму системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств.

Організаційний механізм системи фінансової безпеки включає:

- а) методи, способи та прийоми організації системи фінансової безпеки;
- б) правове забезпечення організації системи фінансової безпеки;
- в) нормативне забезпечення організації системи фінансової безпеки;
- г) кадрове забезпечення організації системи фінансової безпеки.

Фінансовий механізм системи фінансової безпеки включає:

- а) методи та прийоми впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності машинобудівних підприємств;
- б) важелі впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності машинобудівних підприємств;
- в) норми та нормативи фінансової діяльності машинобудівних підприємств;
- г) правове забезпечення фінансової діяльності машинобудівних підприємств;
- д) інформаційну базу управління фінансами машинобудівних підприємств.

Інформаційний механізм має у складі:

- а) методи, способи та прийоми організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої пов'язаної інформації;
- б) правове забезпечення організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої інформації;
- в) нормативне забезпечення організації збору, опрацювання та збереження інформації;
- г) кадрове забезпечення організації збору, опрацювання та збереження інформації.

Для реалізації запропонованих механізмів системи забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств в концепції передбачена наявність відповідних груп методів, які дають можливість реалізувати на практиці систему фінансової безпеки. До таких груп методів відносяться:

- методи ідентифікації фінансових загроз і небезпек;
- методи оцінки та прогнозування фінансових загроз і ризиків;
- методи мінімізації фінансових втрат;
- методи запобігання негативних фінансових ситуацій;
- методи контролю за системою фінансової безпеки машинобудівних підприємств.

Головними результатами реалізації моделі системи фінансової безпеки машинобудівних підприємств повинні бути:

- 1) підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств;
- 2) зменшення фінансових втрат від загроз, небезпек і ризиків;
- 3) зростання вартості машинобудівного підприємства;
- 4) задоволення інтересів власників машинобудівного підприємства;
- 5) задоволення інтересів трудового колективу підприємства;
- 6) виконання фінансових вимог держави;
- 7) виконання фінансових вимог кредиторів та партнерів по бізнесу.

Досягнення цих головних результатів під час реалізації моделі системи фінансової безпеки забезпечується в ході впровадження такої моделі в повному обсязі в практику фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

Висновки. Однією з найважливіших проблем ефективного розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання є забезпечення фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки підприємства. Забезпечення фінансової безпеки вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки, що покликана на своєчасне виявлення та запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам, забезпечення захисту інтересів підприємства та досягнення ним основної мети діяльності.

Література

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — № 1. — С. 101.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.
3. Горячева К. Финансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячева // *Економіст*. — 2003. — № 8. — С. 65–67.
4. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством / Л. О. Матвійчук // *Вісник Хмельницького національного університету*. — 2010. — № 6. — С. 194–197.
5. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А.С. Соснин, П.Я. Пригунов. — К. : Издательство Европейского университета, 2002. — 504 с.

References

1. Arefeva O.V., Kuzenko T.B. Economic basis for the formation of the financial component of economic security. *Actual Problems of Economics*. 2009. No. 1. P. 101.
2. Blank I. A. Management of financial security of enterprise. K.: Elga, Nika-Center, 2004. 784 p.
3. Goryacheva K. Company's financial security, nature and place in the system of economic security. *The Economist*. 2003. No. 8. P. 65–67.
4. Matviychuk L. O. Structure of the financial safety system in management of enterprise. *Herald of Khmelnytsky National University*. 2010. No. 6. P. 194–197.
5. Sosnin A. S., Prygunov P.Ya. Security management of enterprise: textbook. manual. K.: Publishing house of the European University, 2002. 504 p.

Надійшла 24.11.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

МЕТОДОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Представлена методология управление туристической привлекательности, основанная на количественных оценках ее компонентов и их комплексном влиянии на общую туристическую привлекательность. Выполнено научное обоснование мероприятий по корректировке структуры туристического продукта и улучшению его туристической привлекательности с использованием аппарата нечеткой логики. Новизной предлагаемых мероприятий является внедрение в практику современных информационных технологий, модернизирующих информационную базу туроператоров и туристических агентств. Разработана методика управления туристической привлекательностью, положенная в основу мероприятий по повышению эффективности предприятий туристической сферы. Приводятся примеры её реализации.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, управление, количественные оценки, компоненты туристического продукта.

A. SHARKO, T. VOLYNETS
Kherson national technical university

METHODOLOGY OF ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS ON IMPROVEMENT OF TOURIST ATTRACTIVENESS

Methodology is presented management of tourist attractiveness, based on the quantitative estimations of its components and their complex influence on a general tourist attractiveness. The scientific ground of measures is executed on adjustment of structure of tourist product and improvement of his tourist attractiveness with the use of vehicle of fuzzy logic. The novelty of the offered measures is introduction in practice of modern information technologies, modernizing the informative base of tour operators and tourist agencies. The method of management a tourist attractiveness is developed, fixed in basis of measures on the increase of efficiency of enterprises of tourist sphere. Examples of its realization are made.

Keywords: tourist attractiveness, management, quantitative estimations, components of tourist product.

Постановка проблемы. Актуальность проблемы поясняется снижением потребительского спроса на туристические продукты, вызванного непрогнозируемыми изменениями внешней среды и, как следствие, уменьшением материальных и финансовых ресурсов. Стремление агентов туристического бизнеса к повышению туристической привлекательности сдерживается с одной стороны ценовыми характеристиками, от которых напрямую зависит прибыль предприятия, с другой стороны отсутствием методических разработок по определению оптимальной структуры туристического продукта, её количественных и качественных характеристик.

Анализ последних публикаций и исследований обнаруживает фрагментарность работ по управлению туристической привлекательности, основанных на анализе спроса и предложения в изменениях внешних условий. В основу оценки туристической привлекательности принимаются величины компонентов предлагаемого туристического продукта: транспорт, цена, условия проживания, экскурсионное обслуживание и т.д. [1–10]. Каждая из этих составляющих обеспечивает туристическую привлекательность, однако оценка их раздельного влияния в комплексную характеристику ранее не рассматривалась.

К нерешенным частям общей проблемы следует отнести количественные оценки туристического продукта.

Цель статьи: разработка методологии принятия решений по улучшению туристической привлекательности предлагаемых путешествий.

Изложение основного материала. Важным направлением инновационного развития отрасли является внедрение современных информационных технологий, модернизирующих информационную базу туроператоров и туристических агентств, а также маркетинговая поддержка туристического имиджа.

Проблемы управления туристической привлекательностью в настоящей работе отождествляются с принятием решений. Общая цель принятия решений состоит в разработке формальных методов, математических моделей и алгоритмов, обеспечивающих переход от принятия субъективно эффективных к объективно оптимальным решениям. Их качество определяется своевременным реагированием на изменяющиеся условия. Неопределенность в принятии решений обусловлена недостаточной надежностью и ограниченным количеством информации, на основе которой осуществляется выбор.

Для решения задач управления в условиях неопределенности используется многокритериальная логика, вероятностный подход и анализ.

Среди подходов к моделированию управления в условиях неопределенности, кроме вероятностного, используются нечеткие множества и экспертные оценки. Эффективность использования методов зависит от уровня и характера неопределенности. Если исходные параметры объекта управления характеризуются репрезентативной статистикой, то применение вероятностного подхода эффективно. Однако, поскольку при

моделировании поведения реальных производственных объектов статистика либо недостаточно репрезентативна, либо отсутствует вообще, то применение вероятностного подхода затруднительно, а подчас и невозможно.

По мере увеличения неопределенности вероятностные методы уступают методам, основанным на экспертных оценках и нечетко-интервальным описаниям в теории нечетких множеств.

Теория нечетких множеств математически оперирует со смысловым содержанием слов, представляющих собой совокупность элементов произвольной природы, относительно которой нельзя с полной уверенностью сказать принадлежит тот или иной элемент данной совокупности или нет.

В основе такого языкового моделирования лежит тезаурус. Он образуется из набора входящих понятий, причем этот набор должен быть фиксированным. Следует отметить, что между тезаурусом и обычным словарем имеются принципиальные отличия. Тезаурус – это словарь, очищенный от неоднозначности, т.е. в нем каждому слову может соответствовать лишь единое понятие, хотя в обычном словаре одному слову могут соответствовать несколько понятий. На основе тезауруса разрабатываются онтологии предметной области и отношений между ними.

Регулирование туристической привлекательности при разработке стратегии устойчивого развития туристических предприятий в настоящей работе производилось на базе нечеткого управления – специального раздела теории управления, алгоритм которой согласно установившейся терминологии допускают непрерывное множество значений истинности. Процедура установления истинности значения является нечетким выводом.

Количественно оценить реакцию этих изменений на значения туристической привлекательности современными методами экспертного оценивания не представляется возможным. Единственным инструментом для этого является аппарат теории нечетких множеств.

При всем многообразии факторов, влияющих на туристическую привлекательность, для выбора лингвистических переменных, следует применять метод главных компонент, заключающийся в объединении родственных признаков и выделении среди них таких, весомой вклад которых в принятии решений по выбору предлагаемого тура наибольший.

В качестве первой лингвистической переменной среди факторов, определяющих туристическую привлекательность, выбраны ценовые характеристики «Ц» и приведенная цена Ц' представляющая собой частное от деления общей цены на продолжительность путешествия ПП. Они, как показывает опыт, служат основным фактором оценки туристической привлекательности, определяющим целесообразность путешествия и выбора туристического маршрута.

В качестве второй входной лингвистической переменной использован такой фактор, как условия проживания, комфортность и качество обслуживания «КО». Если среди предоставляемых услуг туристическая фирма предлагает одноразовое питание в виде завтраков с проживанием в гостиницах, то качество предлагаемых услуг считается низким и туристическая привлекательность снижается, а поток туристов, желающих принять участие в предлагаемом путешествии, уменьшается.

В качестве третьей входной лингвистической переменной использовано количество экскурсий «Э» и ознакомление с историко-культурными ценностями предлагаемых маршрутов. Эта переменная введена, потому что из-за низкой туристической инфраструктуры и несогласованности прохождения маршрутов через интересные познавательные места снижается мотивация в посещении этого пути и туристическая привлекательность в целом.

В качестве четвертой входной лингвистической переменной использовано время, характеризующее продолжительность пребывания ПП. Эта переменная напрямую связана с ценовыми характеристиками и предоставляемыми услугами, т.е. несмотря на высокое качество и приемлемость предлагаемых услуг и маршрутов, малые сроки пребывания сокращают возможности более полного изучения нравов, обычаев, экзотических моментов и культурных традиций, памятников архитектуры и искусства. Особенно это касается лечебно-оздоровительных мероприятий, связанных с продолжительностью сеансов и их повторяемостью, а также с морскими круизами. Поэтому данная лингвистическая переменная имеет право на включение в состав входных переменных, как определяющая туристическую привлекательность, т.к. чем меньше продолжительность пребывания в туре, тем ниже туристическая привлекательность в целом.

В качестве выходной переменной использовано численное значение туристической привлекательности ТП, что является основой для принятия решений по участию в предлагаемом путешествии.

Технологически процесс регулирования туристической привлекательности выглядит следующим образом. Изменяя значения одной переменной согласно шагу дискретизации при сохранении других входных лингвистических переменных на прежнем уровне, наблюдаем за реакцией системы нечеткого логического вывода на выходную переменную туристическую привлекательность.

Варианты повышения туристической привлекательности предлагаемых туристических путешествий Польша-Закопане и Словакия – Нижние Татры представлены в табл. 1,2.

Анализ работы предложенной системы регулирования туристической привлекательности показывает, что приведенная цена является наиболее чувствительным параметром. Так уменьшение Ц' до 150 грн обеспечивает рост туристической привлекательности до значения равного 11 и наоборот повышение Ц' до 700 грн снижает ТП до значения 5,9.

Таблиця 1

**Варианты использования механизма регулирования услуг для предлагаемого путешествия
Словакия – Нижние Татры**

Структура услуг	Ц'	КО	Э	ПП	ТП
Существующая	326	3	6	5	9,41
Предлагаемая	340	3	6	5	10
Предлагаемая	326	4	6	5	10
Предлагаемая	326	3	11	5	10
Предлагаемая	326	3	6	10	10

Таблиця 2

**Варианты использования механизма регулирования услуг для предлагаемого путешествия
Польша – Закопане**

Структура услуг	Ц'	КО	Э	ПП	ТП
Существующая	521	1	6	8	5,61
Предлагаемая	430	1	6	8	7
Предлагаемая	521	5	6	8	7
Предлагаемая	521	1	15	8	7
Предлагаемая	521	1	6	14	7

Другим чувствительным параметром регулирования структуры предлагаемых услуг является комфортность обслуживания. При сохранении всех параметров предлагаемых услуг понижение КО до 1 уменьшает ТП до 4,03 и повышение КО до 5 увеличивает ТП до 6,43.

Менее значимыми параметрами с точки зрения обеспечения чувствительности системы нечеткого логического вывода являются переменные количество экскурсий Э и продолжительность путешествия ПП. Так для постоянных параметров структуры предлагаемого тура снижение Э до 1 обеспечивает значение ТП равное 8,05. Повышение значений Э до 15 дает рост ТП до 9,66. То же касается и продолжительности путешествия. На минимальном уровне ПП=1, ТП=7, на максимальном ПП=14, ТП=9,6.

Предложен следующий механизм регулирования и управления туристической привлекательностью (рис. 1).

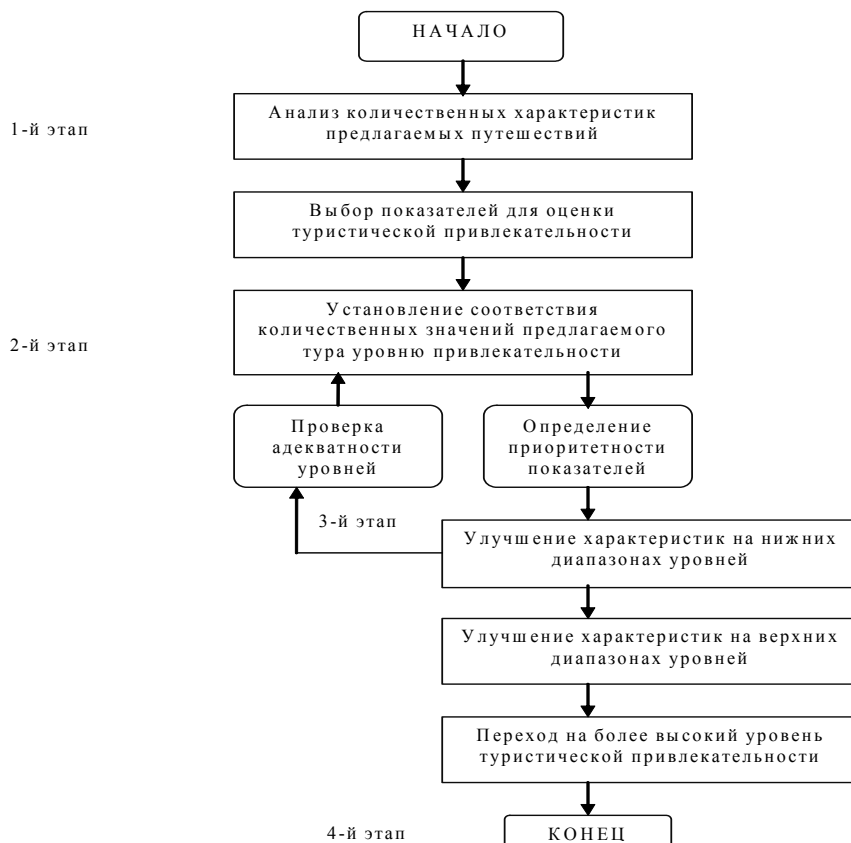


Рис. 1. Блок-схема этапов механизма управления туристической привлекательностью

После достижения желаемого результата следует установить очередность входных переменных и последовательность их использования в системе нечеткого логического вывода, которая должна обязательно согласовываться с экономической целесообразностью производимых изменений в структуре показателей предлагаемого тура, а именно, с какой входной лингвистической переменной следует начать алгоритм ее определения.

Регулирование основных показателей туристической привлекательности может осуществляться либо отдельными порциями, либо в виде непрерывных изменений.

Для определения степени дискретизации входных переменных следует рассмотреть их экономическое содержание.

Поскольку комфортность обслуживания определяется числом звезд в отеле проживания, то шаг изменения этой величины должен быть кратным целому числу. Это же касается и такого показателя туристической привлекательности как количество предлагаемых экскурсий. Дискретизация этой величины не может быть непрерывной и ее пошаговое изменение так же должно быть кратным целому числу.

Практика туристической деятельности показывает, что такая входная переменная как продолжительность путешествия, хотя и может быть выражена любым дробным числом, она обычно округляется до ближайшего целого числа. Это происходит в основном в сторону увеличения, чтобы учесть все возможные отклонения от маршрута, непредвиденные обстоятельства, изменяющиеся погодные условия и т.д. Естественно при этом изменяется и комфортность обслуживания, связанная с дополнительным питанием или его исключением, а также количество экскурсий и приведенная цена. Этот момент предполагаемых туров не может быть учтен ни методами математического анализа, ни статистической обработки результатов.

Что касается дискретизации такой входной переменной как приведенная цена C' , то она может быть непрерывной, допуская ее денежное выражение в гривнах и их единицах.

Вывод. Использование предложенного метода имеет практическое значение, т.к. обеспечивает высокий уровень точности и адекватности полученных результатов и позволяет дать количественное обоснование мероприятиям по улучшению туристической привлекательности, выбрать из них наиболее результативные и оптимизировать направления инвестиций по вариантам улучшения производственной деятельности.

Литература

1. Галиця І.О. Нові аспекти управління в туристичній індустрії / І.О. Галиця, І.Л. Мельник // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 155–161.
2. Донева Н.М. Туристична привабливість херсонського регіону як один з основних засобів підвищення його конкурентоспроможності / Н.М.Донева // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2013. – № 6(206). Т.1. – С. 199–205.
3. Шульгіна Л.М. Інноваційні технології вибору концепції маркетингу туристичного підприємства / Л.М. Шульгіна // Проблеми науки. – 2011. – № 10. – С. 33–39.
4. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма / В.А. Квартальнов. – М. : Финансовая статистика, 2002. – 256 с.
5. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в сфере MATLAB и fuzzy TECH / Леоненков А.В. – СПб : БХВ – Петергург, 2003. – 736 с.
6. Ногин В.Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / Ногин В.Д. – М. : Физматлит, 2002. – 176 с.
7. Сявакко М.С. Економіко-математичне моделювання у прийнятті управлінських рішень / М.С. Сявакко // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 13–18.
8. Чемерис А. Системний підхід до прийняття управлінських рішень / А. Чемерис // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – № 4. – С. 224–233.
9. Шарко М.В. Методологические подходы к трансформации оценок туристической привлекательности регионов в стратегические управленческие решения / М.В. Шарко, Н.М. Донева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 224–229.
10. Buckley J.J. Solving Fuzzy Education in Economics and Finance. Fuzzy Sets and Systems. 1992. № 48. pp. 289–296.

References

1. Halysia I.O., Melnyk I.L. Novi aspekty upravlinnia v turystychnii industrii // Rehionalna ekonomika. – 2012. - No 2. – S. 155-161.
2. Donieva N.M. Turystychna pryvablyvist khersonskoho rehionu yak odyin z osnovnykh zasobiv pidvyshchennia yoho konkurentospromozhnosti / N.M.Donieva // Naukovyi zhurnal «Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu» - Khmelnytskyi, 2013. - No 6, T.1 (206) – S.199-205.
3. Shulhina L.M. Innovatsiini tekhnolohii vyboru kontseptsii marketynhu turystychnoho pidprijemstva / L.M. Shulhina // Problemy nauky. – 2011. – No 10. – S.33-39.
4. Kvartalnov V.A. Menedzhment turyzma / V.A.Kvartalnov // M.: Fynansovaia statystyka, 2002. – 256 s.
5. Leonenkov A.V. Nechetkoe modelirovanye v sfereMATLAB y fuzzy TECH. – SPb.: BKhV – Peterhurh, 2003. – 736s.

6. Nohyn V.D. Pryniatye reshenyi v mnohokryteryalnoi srede: kolychestvennyi podkhod – M.: Fyzmatlyt, 2002. – 176 s.
7. Siavavko M.S. Ekonomiko-matematychne modeliuvannia u pryiniatti upravlinskykh rishen // Ekonomika APK. – 2005.- No 3. – S.13-18.
8. Chemerys A. Systemnyi pidkhid do pryiniattia upravlinskykh rishen // Visnyk Ukrainskoi Akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. – 2001. - No 4. – S.224-233.
9. Sharko M.V. Metodolohycheskye podkhody k transformatsyy otsenok turystycheskoi pryvlekatelnosti rehyonov v stratehycheskye upravlencheskye resheniya / M.V. Sharko, N.M. Doneva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014.- No 8 (158). – S.224-229.
10. Buckley J.J. Solving Fuzzy Education in Economics and Finance // Fuzzy Sets and Systems. - 1992. - No 48. – rr. 289-296.

Надійшла 19.12.2014; стаття прорецензована редколегією

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню сутності гнучкості підприємства. На основі систематизації та аналізу наявних в економічній літературі трактувань «гнучкості підприємства» виділено три підходи в еволюції розуміння даного поняття, а саме: виробничо-технологічний, економічний і ринковий. Ґрунтуючись на узагальненні понятійно-категоріального апарату виділені базові складові гнучкості підприємства як категорії.

Ключові слова: гнучкість підприємства, адаптація підприємства, еволюція гнучкості підприємства.

O. V. SHATILOVA

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

EVOLUTION OF VIEWS ABOUT NATURE OF THE COMPANY'S FLEXIBILITY

The actual problem of the company flexibility are considered and summarized in the following article. The aim of the research is generalize and systematize existing views and approaches as to company flexibility nature conception. It begins with a review of the historical perspectives of company flexibility. On the basis of economic literature studying the existing company flexibility conceptualizations and definition are provided and overviewed. The three approaches as to company flexibility conception that based upon the analysis and systematization have been distinguished. That are technological and production approach, economic approach and market approach. The category "company flexibility" key component based on the conception generalized are picked out.

Key words: company flexibility, company adaptation, company flexibility evolution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток будь-якого підприємства в ринковій економіці значною мірою залежить від тих змін, що відбуваються в його оточенні. В умовах посиленого динамізму зовнішнього середовища перед багатьма підприємствами постає необхідність у стратегічній орієнтації та своєчасному впровадженні перетворень. Формування стратегії в умовах турбулентного середовища вже не може спиратися на традиційні «жорсткі» концепції. Умови середовища можуть призвести до ситуації, коли досягнення заданої мети буде недоцільним або неможливим за умови використання передбачених методів. Ця турбулентність вимагає прорахунку різних перспектив для організації, різних стилів керівництва та зміни старої парадигми створення моделі бізнесу, успадкованої від попередньої індустріальної епохи, на нову, засновану на принципі гнучкості, тобто здатності до динамічної зміни основних моделей та стратегій бізнесу у відповідності до змін оточення. Гнучкість у даному випадку розглядається не як вміння виходити з вже існуючої кризи, а як постійна готовність до передбачення та пристосування до глибоких, малопомітних змін, які можуть в решті-решт становити загрозу для існування основного бізнесу підприємства і на думку багатьох фахівців, відіграє все більшу роль у визначенні конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі, починаючи з 80-х років минулого століття, все більше авторів у своїх працях наголошують на важливості застосування принципу гнучкості в організації та управлінні підприємствами. Суттєвий вклад у розробку наукових засад розвитку гнучкості підприємства внесли такі вчені, як І. Ансофф, М. Х. Блехерман, А. П. Градов, Ю. П. Коробецький, Є. С. Пуховський, В. Н. Самочкін, Р. Л. Сатановський та ін. У працях цих вчених подаються визначення основних понять, формуються й обґрунтовуються методичні принципи оцінки й аналізу гнучкого розвитку підприємств. Проте, слід зазначити, що здатність до гнучкої реакції підприємства на зміни у зовнішньому середовищі в реальному масштабі часу ще й досі відноситься до недостатньо досліджених та вивчених проблем. Для характеристики цієї здатності в літературі найчастіше використовуються такі поняття, як «гнучкість» та «адаптація», які нерідко використовуються як синоніми.

Адаптація до зовнішнього середовища є головною умовою виживання підприємства у конкурентному середовищі, оскільки означає прагнення до відповідності підприємства і його оточення. Процес пристосування підприємства до зовнішнього середовища, або його адаптація, охоплює впливи стратегічного характеру, які покращують відносини підприємства з його оточенням.

Пристосованість підприємства до змін умов навколишнього середовища характеризується валентністю, ступінь якої залежить від його потенціалу. Низька валентність характеризує здатність долати лише обмежені зміни факторів. Відповідно до сучасної моделі управління підприємство повинно постійно адаптуватися до зовнішніх змін, тобто дотримуватися принципу динамічної рівноваги, що є передумовою його подальшого розвитку. А основою розвитку й функціонування виробничої системи є збереження в процесі взаємодії з середовищем значень суттєвих показників в заданих обмеженнях через пристосування (адаптацію).

Гнучкість підприємства більшістю дослідників розглядається як складова його адаптивності, що характеризує здатність виробничо-управлінської системи до адаптації за змінюваних умов функціонування з

мінімальними втратами та/ або з незначною втратою продуктивності. Отже, у загальному випадку, гнучкість можна розглядати як здатність системи чи об'єкта ефективно адаптуватися до зовнішнього середовища.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний рівень опрацювання дослідження гнучкості підприємства, деякі аспекти цієї актуальної проблеми ще й досі лишаються невивченими. В першу чергу це зумовлено зміною змістовних характеристик розуміння «гнучкості підприємства», відсутністю систематизації існуючих поглядів щодо трактування гнучкості, а також фрагментарністю досліджень того, або іншого аспекту гнучкості підприємства.

Постановка завдання. У зв'язку з цим, основною метою даного дослідження є узагальнення та систематизація існуючих поглядів і підходів щодо розуміння сутності гнучкості підприємства.

Для цього поставлено такі завдання: розглянути різні тлумачення поняття «гнучкість»; узагальнити існуючі підходи до розуміння гнучкості різними науковцями; виділити основні складові гнучкості, як категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія появи терміну «гнучкість» в теорії і практиці менеджменту пов'язана перш за все з усвідомленням необхідності розвитку цієї характеристики стосовно виробничих систем. Вперше даний термін знайшов широке використання у зв'язку з розробленням концепції гнучкого автоматизованого виробництва й створення гнучких виробничих систем (ГВС). Однак, слід зазначити, що передумовами появи теорії гнучкого виробництва була ще промислова революція початку ХХ ст., коли з'явилися підприємства, які виробляли машини за допомогою машин, коли «відбувалася революція як у видобутку вугілля та заліза, так і в обробленні металів, у транспортній справі... тоді машинне виробництво набуло тієї еластичності, тієї здатності до швидкого, стрибкоподібного розширення, межі якої окреслюються лише сировиною та ринком збуту» [1, с. 107].

У науковій літературі проблема гнучкості підприємства, зокрема машинобудівного, найчастіше ототожнюється з проблемою гнучкого автоматизованого виробництва. Це не випадково, оскільки споживна вартість товару, який користується попитом, перш за все залежить від здатності устаткування забезпечувати ту розмаїтість якісних його характеристик, що будуть оплачені споживачами, а, отже, забезпечити збереження капіталу підприємства у відтворювальному циклі.

При дослідженні концепції гнучкості більшість вчених виходить з того, що пошук варіанта організації виробництва, який характеризується економічною гнучкістю, зводиться до вибору оптимальної концентрації виробництва однорідної продукції, процесів, предметів праці, функцій управління за критерієм мінімуму витрат живої й уречевленої праці. Сформульоване положення служить теоретичною основою концепції гнучкості підприємства.

Гнучке виробництво, на думку В. Васильєва, радикально змінює традиційні, вироблені сторіччями підходи до організації виробництва. Сутність концепції гнучкого автоматизованого виробництва у даному випадку полягає в тому, що вона дозволяє цілком інтегрувати весь виробничий цикл від ідеї до випуску готової продукції, шляхом автоматизації всього комплексу технологічних процесів і управління на базі електронно-обчислювальних машин та сучасних досягнень в електроніці й приладобудуванні, причому як в одиничному, серійному, так і масовому виробництвах [2, с.21]. При цьому, головною кваліфікаційною ознакою, що визначає гнучкість як самого підприємства, так і його виробничих підрозділів є рівень автоматизації технологічного процесу. Слід зазначити, що такий підхід був характерний для 80-х років ХХ століття, коли в СРСР була прийнята науково-технічна програма щодо широкого впровадження промислових роботів і гнучких автоматизованих виробництв на період 1986–1990 рр., що була підпрограмою цільової комплексної програми «Праця» [3].

Тобто на етапі промислового виробництва, «гнучкість» розглядається як здатність до переналадження, зміни своїх параметрів за визначених обмежень. Гнучкість підприємства проявляється в його реакції на різні обмеження. Вони бувають: бюджетні, законодавчі, технічні, технологічні, людські, часові тощо. Відповідно до цього, алгоритм поведінки підприємства може бути таким: або пристосуватися до цього обмеження, або переорієнтувати діяльність так, щоб не враховувати ці обмеження.

На сучасному етапі вимоги та змістовні характеристики «гнучкості підприємства» змінюються. В першу чергу еволюція розуміння «гнучкості підприємства» обумовлена становленням конкурентних відносин ринкової економіки та застосування концепції стратегічного управління з урахуванням динамічних змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Акцент уваги з дослідження гнучкості виробничого потенціалу був змінений на дослідження ринкової гнучкості підприємства.

На основі систематизації та аналізу наявних в економічній літературі трактувань «гнучкості підприємства» нами було виділено три підходи в еволюції розуміння даного поняття, а саме: виробничо-технологічний, економічний і ринковий (рис. 1).

До науковців, які досліджували гнучкість з позицій виробничо-технологічного підходу належить більшість вітчизняних авторів, які до першої половини минулого століття розглядали поняття гнучкості з позиції забезпечення гнучкості виробничого потенціалу, приділяючи увагу технічній та технологічній гнучкості, лишаючи поза увагою проблему розробки нової продукції [4–8].

У складі гнучкості виробничого потенціалу, як зазначають В. Авдеєнко та В. Котлов, мають знайти своє відображення як особливості всіх його елементів, так і системні характеристики. Відповідно до цього

автори виділяють структурну, організаційну та економічну гнучкість виробничого потенціалу підприємства [4, с. 5]. Структурна гнучкість виробничого потенціалу означає здатність його елементів змінювати свою внутрішню структуру та властивості компонентів, з яких вона складається, тобто можливість їх самовдосконалення без змін його загальної структури. Організаційна гнучкість виробничого потенціалу визначається рухомістю зв'язків між його елементами, їх здатністю до взаємозамінності та інтеграції.

Основними напрямками забезпечення гнучкого виробництва, на думку А.В. Проскуракова є: гнучкість проектування, гнучкість технологій, гнучкість логістики та гнучкість психології учасників виробництва [7, с. 60]. Основні ідеї даного підходу багато в чому є подібними до таких концепцій японського менеджменту, як «Кайзен», «ощадливе виробництво», виробництво «точно в строк».

Розглядаючи гнучкість в технологічному аспекті В. Васильєв та Т.Садовська розрізняють жорстку, переналагоджувану і гнучку технології, а також розрізняють два види гнучкості: тактичну і стратегічну [2, с. 38]. Критерієм тактичної гнучкості є час, необхідний для переходу на випуск нових виробів, критерієм стратегічної гнучкості виступає величина нових капіталовкладень та обсяги реконструкції.

З позицій економічного підходу, гнучкість розглядається як складова економічної стратегії підприємства і трактується, як здатність систем до множинної зміни номенклатури продукції, що виготовляється за умов збереження основного технологічного обладнання [8, 9].

Гнучкість виробництва розглядається через дослідження життєвих циклів попиту, технології і товарів. Залежно від кон'юнктури ринку, на думку А. П. Градова, на підприємстві формуються різні рівні мінливості технології: стабільна, плідна і мінлива [9, с.402].

Оскільки темпи науково-технічного прогресу постійно зростають, усе більшого поширення набуває мінлива технологія. Причому все частіше у виробництві одночасно перебувають вироби, що виготовляються на основі різних технологій і перебувають на різних фазах життєвого циклу, як самих товарів, так і попиту на них. Все призводить до об'єктивної необхідності нарощувати гнучкість виробничої системи.

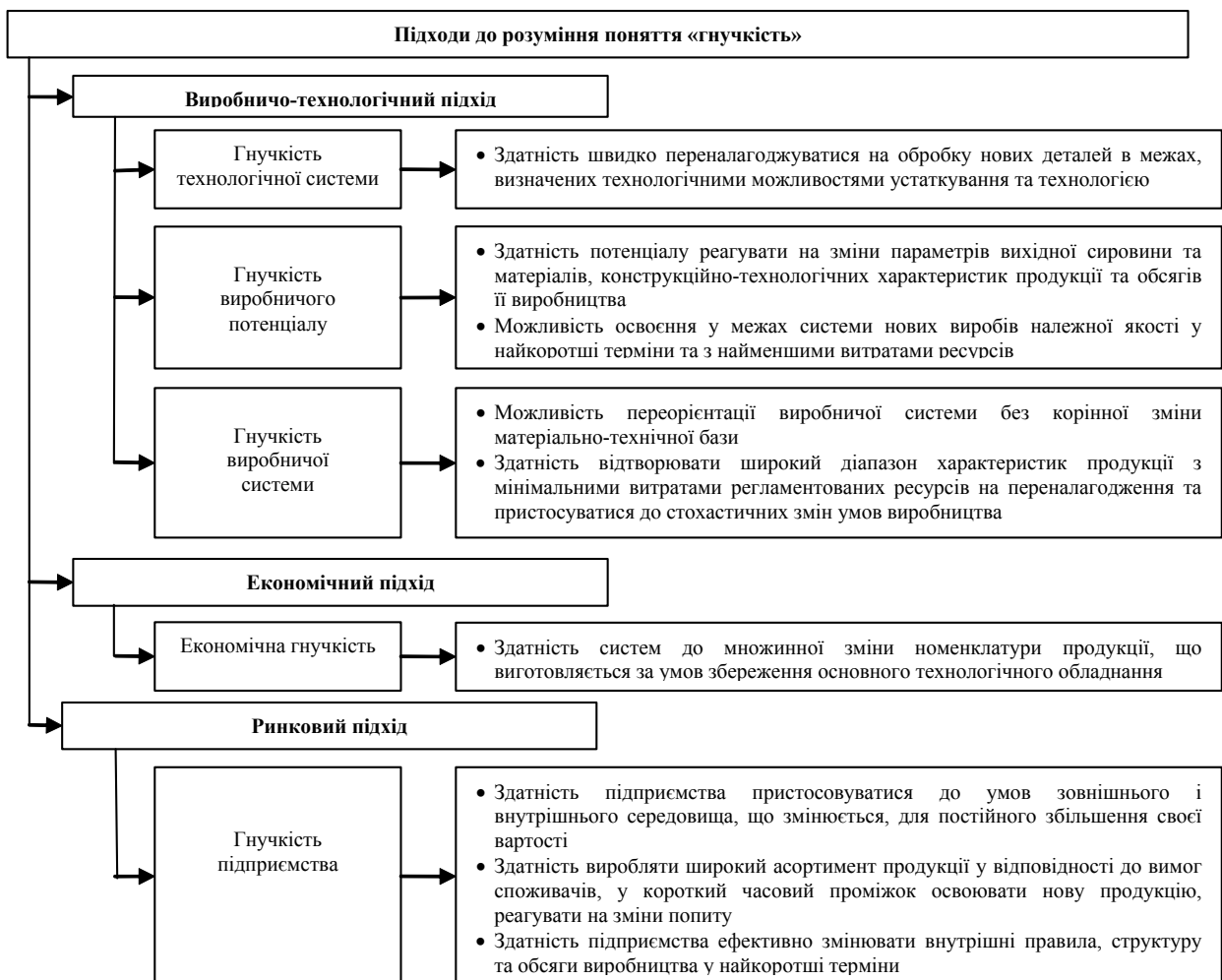


Рис. 1. Еволюція розуміння поняття «гнучкість» (джерело: складено автором на основі [4–12])

Закордонні спеціалісти підходили до визначення гнучкості з ринкової позиції, тобто спроможності підприємства до швидкої реакції на зміни попиту в асортименті та дизайні виробів з мінімальними втратами

часу та ресурсів, створюючи при цьому споживацьку цінність та збільшуючи свою вартість [10–12].

У забезпеченні гнучкості, окрім функції виробництва, наголошується на важливості функції розробки та проектування нової продукції. Ступінь гнучкості у даному випадку пропонується вимірювати через затрати часу на виробництво та розробку нової продукції. Зокрема, В.Стівенсон виділяє наступні джерела скорочення затрат часу: час планування стратегії та вибору тактики (зміна виробничих потужностей, впровадження нових технологій тощо); час на розробку виробу (послуги); час виробництва; час переходу до нового виду продукції [10].

На сьогоднішній день, поняття гнучкості розглядається у більш широкому розумінні. Так, у «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» гнучкість розглядається як здатність уміло і швидко пристосовуватися в різних обставинах, пов'язаних з автоматичним переналадженням обладнання відповідно до мінливих потреб виробництва [13, с. 187]. Закордонні словники термін «flexible» (гнучкий) тлумачать, як здатність адаптуватися до ситуацій, що швидко змінюються, легко керований, що піддається впливові [14]. Згідно Оксфордського словника «Бізнес та менеджмент», гнучкість (операційна гнучкість) – здатність операційної системи адаптуватися та реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Гнучкість має два виміри: швидкість реалізації змін та величина певної зміни в організації. Гнучкість проявляється в пропонуванні нової продукції, широкому асортименті виробництва [15, с. 223]. Детальна інформація, що ілюструє різні тлумачення поняття «гнучкість» представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «гнучкість»

Автор	Визначення
В.Н. Самочкін [7, с. 14]	Гнучкість – це можливість переорієнтації виробничої системи без корінної зміни матеріально-технічної бази
А. П. Градов [6, с.402]	Гнучкість – легка, тобто без особливих зусиль, зміна того чи іншого стану системи. Тому можливість, наприклад, швидкої зміни об'єктів виробництва, що досягається за будь-яку ціну з погляду витрат ресурсів не може визнаватися гнучкістю. Отже, гнучкість, як економічна категорія, повинна відбивати здатність системи до ефективної адаптації.
І. Ю. Єрфорт [16, с. 5]	Гнучкість підприємства – це здатність підприємства пристосовуватися до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що змінюється для постійного збільшення своєї вартості
В.Н. Васильєв, Т.Г. Садовская [2, с. 133]	Гнучке виробництво – виробництво, яке за короткий проміжок часу і при мінімальних втратах, на тому самому обладнанні. Не перериваючи виробничий процес по мірі необхідності, дозволяє переходити на виробництво нової продукції довільної номенклатури у межах технічних можливостей та технологічного призначення обладнання.
В.Н. Авдеєнко, В.А. Котлов [4, с. 5]	Гнучкість виробничого потенціалу – здатність потенціалу реагувати на зміни параметрів вихідної сировини та матеріалів, конструкційно-технологічних характеристик продукції та обсягів її виробництва.
А.В. Проскураков [6, с. 65]	Гнучкість виробничого потенціалу – здатність переходити з одного працездатного функціонального стану в інший при мінімальних витратах з метою виконання чергового завдання або нової функції.
Н.Є. Мазалов [17, с. 5]	Гнучкість – здатність виробничої системи ефективно реагувати на ситуацію, що постійно змінюється, зберігаючи при цьому стабільний поелементний склад.
М.Х. Блехерман [5, с. 19]	Гнучкість - здатність виробничої системи адаптуватися до змін умов функціонування з мінімальними втратами та без втрати, або з незначною втратою продуктивності.
А.І. Анчишкін [8, с. 191]	Економічна гнучкість – здатність систем до множинної зміни номенклатури продукції, що виготовляється за умов збереження основного технологічного обладнання.
В. Стівенсон [10, с. 48]	Гнучкість – здатність швидко адаптуватися до змін в обсязі попиту, в асортименті та дизайні виробів; гнучкість одним з головних факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
Т. Хілл [12, с. 315]	Гнучкість – здатність виробляти широкий асортимент продукції у відповідності до вимог споживачів, у короткий часовий проміжок освоювати нову продукцію, реагувати на сезонні зміни попиту.
Д.Хізер, Б. Рендер [11, с. 35]	Гнучкість – здатність організації реагувати на попит з мінімальними втратами часу та ресурсів, створюючи споживацьку цінність.

Підсумовуючи та узагальнюючи різні підходи щодо трактування «гнучкості підприємства», ми можемо виділити наступні основні складові гнучкості, як категорії, а саме:

- широта діапазону різноманітних функціональних станів, яких система може дискретно набувати в межах своїх можливостей;
- час, необхідний для змін основних параметрів системи з метою забезпечення її ефективного функціонування в новому стані;
- витрати, пов'язані з формуванням та підтримкою належного рівня гнучкості системи.

Слід зазначити, що зміни цих характеристик впливають на ступінь гнучкості в протилежних напрямках і можуть суперечити одна одній. Так, розширення діапазону функціональних станів забезпечує зростання ступеня гнучкості системи, тоді як з іншого боку воно пов'язане, як правило, зі значним

зростанням витрат. Цілеспрямовані дії щодо скорочення часу переходу системи або об'єкта до нового стану можуть звужити діапазон можливих функціональних станів. При цьому скорочення часу збільшить ступінь гнучкості, а звуження діапазону можливих станів знизить значення цього показника.

Проаналізувавши відповідність ступеня гнучкості характеру зовнішнього середовища, можна визначити ділянки ефективного та неефективного функціонування систем з різним ступенем гнучкості.

Так, коли зовнішнє середовище функціонування можна охарактеризувати як просте та стабільне (тобто з невеликою кількістю факторів, стан яких протягом тривалого часу лишається незмінним), то доцільно за таких умов буде швидше жорстка, ніж гнучка система. Навпаки, система з високим рівнем гнучкості найбільш відповідає умовам складного, динамічного середовища.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити узагальнення, що на сучасному етапі вимоги та змістовні характеристики «гнучкості підприємства» змінюються. Акцент уваги з дослідження гнучкості виробничого потенціалу був змінений на дослідження ринкової гнучкості підприємства. На основі аналізу та систематизації наявних в економічній літературі трактувань «гнучкості підприємства» виділено три підходи в еволюції розумінні даного поняття, а саме: виробничо-технологічний, економічний та ринковий. Серед перспективних напрямів подальших досліджень можна виділити детальне вивчення різновидів гнучкості підприємства та удосконалення методичного забезпечення оцінки гнучкості підприємства.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Васильев В. Н. Организационно-экономические основы гибкого производства / В. Н. Васильев, Т. Г. Садовская. – М. : Выш. шк., 1988. – 272 с.
3. Организационно-технологическое проектирование ГПС / под общ. ред. С. П. Митрофанова. – Л. : Машиностроение, Ленингр. отд-ние, 1986. – 294 с.
4. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 209 с.
5. Блехерман М. Х. Гибкие производственные системы: Организационно-экономические аспекты : монография / М. Х. Блехерман. – М. : Экономика, 1988. – 219 с.
6. Проскуряков А.В. Гибкость производственных систем: методология анализа и оценки / А. В. Проскуряков, В. Ф. Кравченко, Ю. С. Казак // Вестник машиностроения. – 1986. – № 7. – С. 8–10.
7. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2000. – 376 с.
8. Анчишкин А. И. Наука. Техника. Экономика. / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1986. – 384 с.
9. Экономическая стратегия фирмы : учебн. пособие / под ред. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб : Специальная литература, 1999. – 589 с.
10. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон. – М. : БИНОМ; Лаборатория базовых знаний, 2002. – 928 с.
11. Heizer J., Render B. Operations management. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2006. 809 p.
12. Hill T. Operations management. New York: Palgrave Macmillan, 2005. 832 p.
13. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2001. – 1140 с.
14. William Collins Webster's New Twentieth Century Dictionary. The World Publing Company; 2nd edition, 1979. 2129 p.
15. Oxford dictionary of Business and Management. Oxford: OU Press, 2006. 568 p.
16. Ерфорт І. Ю. Формування гнучкого цінового механізму підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 / І. Ю. Ерфорт / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 20 с.
17. Коробецький Ю. П. Імітаційні моделі у гнучкому виробництві : монографія / Ю. П. Коробецький, С. К. Рамазанов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.
18. Мазалов Н. Е. Экономика производства и применения средств гибкой автоматизации / Н. Е. Мазалов. – СПб : Изд-во СПб УЭФ, 1996. – 159 с.

References

1. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstv narodov. Moscow, Socekgij, 1962, 684 p.
2. Vasilev V.N., Sadovskaya T.G. Organizacionno-economicheskie osnovy gibkogo proizvodstva. Moscow, Vyshaya shkola, 1988, 272 p.
3. Organizacionno-technologicheskoe proektirovanie GPS. Ed. by S.P. Mitrophanova, Leningrad, Mashinostroenie, 1986, 294 p.
4. Avdeenko V.N., Kotlov V.A. Proizvodstvenniy potencial promyslennogo predpriyatiya. Moscow, Ekonomika, 1989, 209.
5. Blekherman M.X. Gibkie proizvodstvennie sistemy: Organizacionno-ekonomicheskije aspekty. Moscow, Ekonomika, 1988, 219 p.
6. Proskuryakov A.V., Kravchenko V. F., Kazak Y.S. Gibkost proizvodstvennyh sistem: metodologiya analiza i ochenki, Vestnic mashinostroeniya, 1986, No. 7, pp. 8-10.

7. Samochkin V.N. Gibkoe razvitie predpriyatiya: analiz i planirovanie. Moscow, Delo, 2000, 376 p.
8. Anchishkin A.I. Nauka. Tekhnika. Ekonomika. Moscow, Ekonomika, 1986, 384 p.
9. Ekonomicheskaya strategiya firmy: uchebnoe posobie. Ed. by A.P. Gradova. Sankt-Peterburg, Specialnaya literarura, 1999, 589 p.
10. Stivenson V.J. Upravlenie proizvodstvom. Moscow, BINOM, 2002, 928 p.
11. Heizer J., Rendre B. Operations management. New Jersey, Pearson Prentice Hall, 2006, 809 p.
12. Hill T. Operations management. New York, Palgrave Macmillan, 2005, 832 p.
13. Velykiy tlumachniy slovník suchasnoi ukrainskoi movy. Ed. by V.T. Busel. Kyiv, VTF "Perun", 2001, 1140 p.
14. Webster's New Twentieth Century Dictionary. William Collins, The World Publing Company; 2nd edition, 1979, 2129 p.
15. Oxford dictionary of Business and Management. Oxford, OU Press, 2006, 568 p.
16. Erfort I.U. Formuvannya gnuchkogo cinovogo mekhanizmu pidpriemstva: avto-ref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk.: spec. 08.06.01. Donetsk, Institut ekonomiki promyslovosti, 2005, 20 p.
17. Korobeckiy Y.P., Ramazanov S.K. Imitatsiyini modeli u gnuchkomu vyrobnyctvi. Luhansk, Vydavniectvo SNU im. V. Dalya, 2003, 280 p.
18. Mazalov N. E. Ekonomika proizvodstva i premeneniya sredstv gibkoy avtomatitsii. Sankt-Peterburg, Izdatelstvo SPb UEF, 1996, 159 p.

Надійшла 28.11.2014; рецензент: д. е. н. Лук'яненко Д. Г.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Встановлено об'єктивні передумови для створення системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах. Визначено, що основою системи управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі мають стати підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції, конкурентоспроможністю послуг та конкурентоспроможністю економічної діяльності підприємства. Доведено, що функціонування кожної з підсистем управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства визначається впливом сукупності організаційно-економічних, технічних і маркетингових факторів. На ці фактори спрямований управлінський вплив керуючої підсистеми. Побудовано графічну модель забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління, система, фактори.

N. V. YAKYMENKO

Kharkiv Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISES

Established objective prerequisites for the establishment of a system of management of competitiveness of domestic enterprises in modern conditions. Determined that the foundation of the system of management of competitiveness of sale should be the control subsystem competitive products, competitive services economic competitiveness of the enterprise. It is proved that the operation of each of the subsystems of management of competitiveness of commercial enterprise is influenced by a set of organizational, economic, technical and marketing factors. These factors directed manipulated controlling subsystem. Constructed graphical model to ensure the company's competitiveness.

Keywords: competitiveness, management, system, factors.

Актуальність теми дослідження. Кожне підприємство з моменту створення і протягом усього терміну існування прагне зайняти найкращу конкурентну позицію на ринку. В умовах конкурентної боротьби підприємство має за мету отримати та збільшити прибуток, а також більш повно задовольнити швидко змінювані потреби споживачів продукції або послуг. Саме з цією метою будь-яка комерційна організація повинна сформувати ефективну систему управління конкурентоспроможністю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств вивчаються багатьма вченими. Істотний внесок у розроблення теоретичних, методологічних і прикладних засад удосконалення управління конкурентоспроможністю зробили багато зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема Л. В. Балабанова, Г. С. Бондаренко, Н.А. Зотов, А.Т. Тавсултанова та інші.

Метою статті є визначення складу та особливостей системи управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління конкурентоспроможністю базується на використанні основних положень науки управління, щодо яких елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія і принципи, процес, функції та методи управління. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєдіяльності та сталого функціонування підприємства при зміні економічних, політичних, соціальних та інших умов. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства служать концептуальні положення економічної та управлінської теорії, зокрема теорії ринку, теорії конкуренції, стратегічного управління. Управління конкурентоспроможністю підприємства представляє собою процес реалізації управлінських функцій: цілепокладання, планування, організації, мотивації, контролю.

Зазвичай, принципами управління конкурентоспроможністю підприємства встановлюють: 1) аналіз механізму дії економічних законів (законів попиту і пропозиції, ефекту масштабу, конкуренції, економії часу, та ін.); 2) аналіз механізму дії законів організації структур і процесів (закони пропорційності, синергії, самозбереження, розвитку та ін.); 3) дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління (системного, комплексного, маркетингового, функціонального, поведінкового, структурного, відтворювального); 4) орієнтація на конкретні ринки і потреби; 5) застосування сучасних інформаційних технологій для системної та комплексної автоматизації управління; 6) застосування сучасних методів аналізу, прогнозування, нормування, оптимізації; 7) орієнтація на кількісні методи оцінки, контролю та оперативного управління конкурентоспроможністю тощо [2, с. 74]. Також принципами побудови системи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства називають відкритість; адаптивність; стратегічну спрямованість об'єкта управління; комплексність підходу до управління [3, с. 13].

Вивчаючи питання управління конкурентоспроможністю підприємств визначимо основні методологічні особливості системного підходу до здійснення такого управління. Об'єктивними

передумовами для створення системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах є зміна цілей та механізму операційної діяльності підприємства, необхідність ув'язування поточних і стратегічних завдань підприємства з потенційними можливостями ринку; багатofакторність і багаторівневість самої категорії конкурентоспроможності підприємства; багатofаспектність завдань в управлінні конкурентоспроможністю підприємства; необхідність адаптації до факторів зовнішнього середовища тощо.

Як зазначає В. Ю. Фролова, пояснюючи необхідність системного підходу до управління конкурентоспроможністю, причинами застосування такого підходу є здійснення управління конкурентоспроможністю на різних адміністративно-господарських рівнях, в контексті різних видів діяльності, а також досягнення ефективності управління усіма видами менеджменту на різних стадіях життєвого циклу підприємства та у його різних підрозділах [5, с. 101].

Наукова література вміщує достатньо велику кількість пропозицій щодо структури та складу системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Наприклад, Огорь А.Н. серед основних елементів такої системи бачить цілі підприємства, процеси управління якістю, управління підприємством та продажами товарів, персоналом, що здійснюється на основі застосування сучасних новітніх знань та світового досвіду та забезпечується розробкою та реалізацією відповідної техніки та технології управління, інформаційним забезпеченням [2, с. 73].

Цікавим є підхід до визначення елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємств має Самойлов А.В., який уявляє її як специфічну багатofункціональну і багатofакторну систему, яка складається з таких блоків, як досягнення управлінської синергії в системі корпоративного менеджменту, розвиток системи управління персоналом, комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, системний аналіз резервів ефективного розвитку і зростання конкурентоспроможності підприємства, диверсифікація та удосконалення планування діяльності, впровадження системи управлінського обліку, розвиток фінансового менеджменту, інформаційне забезпечення системи управління. Однак такий підхід до побудови системи не є достатньо чітким, так як блоки не розподілені за функціональними ролями, які виконує кожен з них в системі, а також немає чіткості у визначенні входу та виходу такої системи [1, с. 73]. Цей недолік врахований в методиці Є.В. Шиловой та О.А. Третьяковой [4, с. 73]. Вчені визначають п'ять підсистем, що забезпечують рівень конкурентоспроможності будівельної організації, в межах яких виділяються елементи:

- 1) керуюча підсистема включає елементи: організаційна структура управління, сукупність технічних і програмних засобів;
- 2) керована підсистема включає елементи: охоплення ринку, конкурентні переваги, види діяльності, асортиментний портфель;
- 3) цільова підсистема включає елементи: якість виконуваних робіт, організаційно-технічний розвиток, соціальний розвиток колективу, забезпечення необхідного рівня рентабельності, забезпечення безпеки та охорона навколишнього природного середовища;
- 4) забезпечуюча підсистема включає елементи: ресурсне, інформаційне та нормативно-методичне забезпечення;
- 5) функціональна підсистема включає в себе підсистеми НДДКР, маркетингу, управління персоналом.

Як зазначає автор [8], управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі має декілька особливостей, що пов'язано з безпосередньою їх взаємодією з кінцевим споживачем та використанням в процесі управління маркетингової концепції. Конкурентна перевага торгового підприємства визначається сукупністю внутрішньосистемних чинників (виробничий потенціал), системних факторів (ресурсний потенціал, включаючи виробничий), зовнішньосистемних факторів (інтеграційний потенціал, що включає виробничий і ресурсний). Кожна із зазначених сукупностей є значущою для формування конкурентної переваги підприємства та його конкурентоспроможності. У той же час конкурентну перевагу визначається цільовими факторами, їх структурою і пропорціями, організацією ефективного використання факторів і умов розвитку підприємства, швидкістю створення, вдосконалення та оновлення, ступенем розвиненості і спеціалізованості факторів. У масштабі підприємства всі параметри чинників у їх системній єдності впливають на конкурентну перевагу визначаються інтегральним потенціалом. Найбільший вплив на формування конкурентних переваг підприємств торгівлі в умовах нестабільності ринкового середовища здійснюють наступні фактори: державні виконавці та законодавчі органи, постачальники, споживачі продукції та торговельних послуг, стан економіки, конкуренти, соціокультурні та політичні чинники. Разом з тим необхідно відзначити важливість організації торгового процесу, фактори, що визначають склад і зміст технологічних процесів і операцій. Ступінь впливу окремих факторів зовнішнього середовища, в якій функціонують торговельні підприємства, залежить від розміру підприємств, територіального розташування, асортименту товарів різного призначення і споживання, обраних цілей розвитку. Використання методології системного аналізу дозволяє спиратися на нові концептуальні підходи до управління, засновані на маркетинговому управлінні конкурентоспроможністю підприємств як мікроекономічних систем. При такому підході необхідно прагнути до переходу від управління маркетингом як однієї з функціональних

підсистем підприємства до маркетингового управління, що забезпечує інтеграцію, взаємодію і постійний процес відтворення стійких конкретних переваг функціональними підсистемами: маркетинговою, інноваційною, технологічною, інвестиційною, виробничою, фінансово-економічною, інтелектуальних ресурсів, включаючи керуючу підсистему. При цьому головним в управлінні конкурентоспроможністю підприємства оптової торгівлі є його цільова орієнтація, інтеграція всіх функціональних підсистем. Серед пріоритетних завдань системи управління конкурентоспроможністю підприємства торгівлі Тавсултанова А.Т. виділяє наступні:

- реалізація заходів, пов'язаних з підтримкою і розвитком ринкового попиту на певні товари та послуги за допомогою раціонально функціонуючих маркетингових інфраструктур, що забезпечують конкурентні переваги підприємства;

- формування умов для реалізації принципу соціальної орієнтації діяльності підприємства в інноваційній сфері;

- побудова логічно вірного управлінського процесу, орієнтованого на підвищення конкурентоспроможності підприємства як головного стратегічного завдання його розвитку.

Таким чином, зазначене вище дозволяє сформувати графічну модель забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства (рис. 1).

Проведений аналіз наукових поглядів на проблему формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств, у т.ч. торгівлі, дозволяє зазначити, що її основою мають стати підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції, конкурентоспроможністю послуг та конкурентоспроможністю економічної діяльності підприємства.

Перевагу або відставання підприємства оцінюється порівняльним станом фірми по відношенню до конкурента. Перш за все, воно визначається набором властивостей товару (послуг), завдяки яким створюється певна перевага над конкурентами. Відсутність на ринку конкурентів, що надають послуги з реалізації аналогічного товару, знімає питання про конкурентоспроможність даного підприємства торгівлі. При наявності інших фірм, що надають такі ж послуги, слід розглядати два аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі. По-перше, це товар, який ними реалізовується. Його ціна, якість, асортимент і умови продажів є найважливішими чинниками конкурентоспроможності підприємств торгівлі. По-друге, якість послуг, що надаються підприємством торгівлі. На думку автора статті, перевага над конкурентами для підприємства торгівлі досягається також за рахунок його здатності ефективно об'єднувати ресурси (матеріальні, фінансові, кадрові та і нематеріальні) в процесі збуту продукції.



Рис. 1. Графічна модель забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

Функціонування кожної з вищезазначених підсистем управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства визначається впливом сукупності організаційно-економічних, технічних і маркетингових факторів. Саме на них спрямований управлінський вплив керуючої підсистеми. Серед технічних факторів: вдосконалення діючої торговельної мережі та будівництво сучасних підприємств

торгівлі, впровадження прогресивних технологій торговельного обслуговування, механізація та автоматизація трудомістких робіт, електронізація торгових операцій, автоматизація контрольно-касових операцій та впровадження магазинних пластикових карток при розрахункових операціях, автоматизація процесів продажу товарів тощо. Організаційно-економічні фактори включають ключові аспекти політики управління підприємством і організації бізнес-процесів на основних стадіях життєвого циклу продукції (ефективність організації поточної діяльності підприємства, спрямованої на виробництво і збут промислової продукції, організації взаєморозрахунків з контрагентами і кредиторами підприємства, ефективність системи управління підприємства, наявність стандартів і процедур, а також інформаційних систем). В загальному вигляді систему управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства представлено на рис.2.

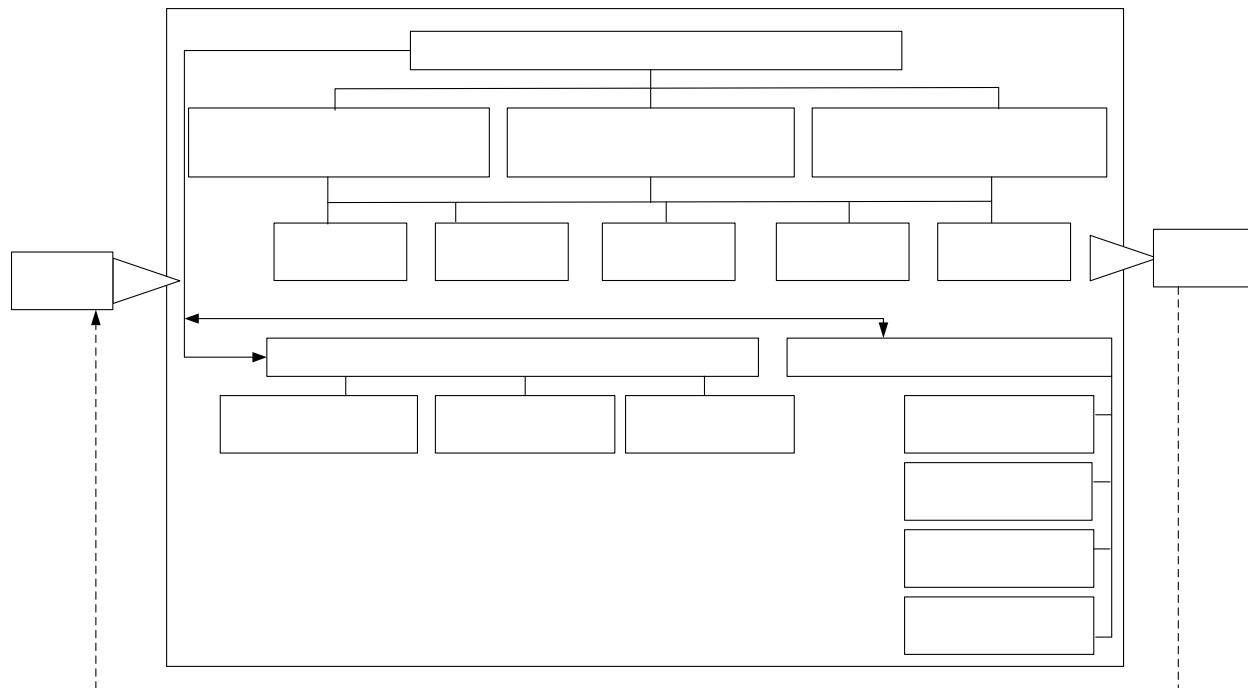


Рис. 2. Схема системи управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства

Висновок. Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства — це цілеспрямований вплив на фактори та умови, які впливають на збільшення продуктивності підприємства, прискорити процес створення систем управління конкурентоспроможністю, адаптованих до ринкових умов господарювання, які включають підсистеми управління конкурентоспроможністю продукції, конкурентоспроможністю послуг та конкурентоспроможністю економічної діяльності підприємства.

Література

1. Самойлов А.В. Система управления конкурентоспособностью предприятий, выпускающих высокотехнологическую продукцию / А.В. Самойлов, А.П. Дроздова // Вестник Самарского государственного университета. – 2012. – № 4(90). – С. 72–78.
2. Огорь А.Н. Структура системы управления конкурентоспособностью предприятий по производству мороженого [Електроний ресурс] / А.Н. Огорь. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.
3. Зотов Н.А. Совершенствование системы управления конкурентоспособностью предприятий стекловолоконной фурнитуры : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)» / Н.А. Зотов. – Санкт-Петербург, 2007. – 24 с.
4. Шилова Е.В. Совершенствование системы управления конкурентоспособностью организации / Е.В. Шилова, Н.С. Вахрушева // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2012. – № 3(39). – С. 79 – 92.
5. Фролова В.Ю. Системный подход до управління конкурентоспроможністю підприємства / В. Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 98–102.
6. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : [монография] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. — Донецк : ДонГУЭТ им. М. Ту-ган-Барановского, 2004. — 147 с.

7. Бондаренко Г. С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Г. С. Бондаренко. — Х., 2001. — 19 с.

8. Тавсултанова А.Т. Управление конкурентоспособностью предприятий оптовой торговли: маркетинговый аспект : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг)» / А.Т. Тавсултанова. – Махачкала, 2006. – 20 с.

References

1. Samojlov A.V. Sistema upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatij, vypuskayushchih vysokotekhnologicheskuyu produkciyu, Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta, 2012, No. 4(90), pp. 72-78.

2. Ogor' A.N. Struktura sistemy upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatij po proizvodstvumorozenogo. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.

3. Zotov N.A. Sovershenstvovanie sistemy upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatij steklovolokonnoj furnitury: avtoref. dissert.na soiskanie uchenoj stepeni kand. ehkon. nauk: spec. 08.00.05 «EHkonomika i upravlenie narodnym hazyajstvom (ehkonomika, organizaciya i upravlenie predpriyatiyami, otraslyami i kompleksami promyshlennosti) / N.A. Zotov. - Sankt-Peterburg, 2007. – 24 p.

4. Shilova E.V. Sovershenstvovanie sistemy upravleniya konkurentosposobnost'yu organizacii. Vestnik PNIPIU. Social'no-ehkonomicheskie nauki., 2012, No. 15 (39), pp. 79 – 92.

5. Frolova V.Yu. Systemnyy pidkhd do upravlinnya konkurentosprsozhnisty pidpryyemstva. Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu, 2013, No. 2 (22). - pp. 98-102.

6. Balabanova L. V. Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatij na osnove marketinga : [monografiya]. — Doneck : DonGUEHT im. M. Tugan-Baranovskogo, 2004. — 147 p.

7. Bondarenko H. S. Upravlinnya konkurentospromozhnisty avtotransportnoho pidpryyemstva : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.06.02 «Pidpryyemnytstvo, menedzhment ta marketynh». — Kh., 2001, 19 p.

8. Tavsultanova A.T. Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatij optovoj trgovki: marketingovyy aspekt: avtoref. dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kand. ehkon. nauk: spec 08.00.05 «ehkonomika i upravlenie narodnym hozyajstvom: ehkonomika, organizaciya i upravlenie predpriyatiyami, otraslyami, kompleksami (sfera uslug). - Mahachkala, 2006, 20 p.

Надійшла 28.11.2014; статтю представляє д. е. н. Якименко Н. В.

УДК 005.2:338.47

І. В. ЯЦКЕВИЧ

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ АЛЬЯНСУ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

У статті досліджуються тенденції стану розвитку сфери зв'язку та інформатизації як передумова формування альянсів у даній галузі. Визначено та поетапно розглянуто процес формування альянсу у сфері зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: альянс, взаємодія, процес, сфера зв'язку та інформатизації, учасники-партнери альянсу, формування.

I. V. JACKIEWICZ

Odessa Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

PROCESS OF FORMATION OF THE ALLIANCE IN THE FIELD OF COMMUNICATION AND INFORMATION

In the context of globalization and the general processes of information in Ukraine is becoming increasingly important in communication and information, demonstrating its growth. It is worth noting that the major segments of the telecommunications market remain mobile, fixed telephone and computer communications, joint share in total revenues from the provision of telecommunications services in the first 9 months of 2014 amounted to 94.87%. These trends characterize the strong competitiveness among enterprises in the field of Communication and Information (GIS) as a consequence to enterprises GIS new problems associated with the need to respond quickly to changes in the environment, an adequate solution which can not be limited only to the improvement of its own processes and systems. The search for effective and efficient ways to survive and develop in these conditions is embodied in the birth and gradual theoretical and methodological development of the concept of strategic partnership, through alliances. When forming alliances in GIS is necessary to consider the impact of trends in the industry, scientific and technological progress, political and legal factors, general economic situation in the country, especially the national culture and business traditions. At the same time, forming Alliance GIS is a process that occurs partner determination consists of several stages. Where each stage is characterized by the study of GIS, potential partners, customers and future benefits, and at every stage in the GIS Manager shall decide on the next stage. The paper recommended the formation of an alliance in GIS, which can be divided into two components - partner search and evaluation of synergies from the interaction of participants partners.

Keywords: alliance, interaction, process, communication and information sphere, the participants of the alliance partners, formation.

Вступ

В умовах глобалізації та загальних процесів інформатизації в Україні все більшого значення набуває сфера зв'язку та інформатизації, яка демонструє темпи її зростання. Так, доходи від реалізації послуг зв'язку за 9 місяців 2014 року склали 39334,5 млн грн, що на 2,5 % (або на 969,7 млн грн) більше порівняно з аналогічним періодом 2013 року [1, 2], табл. 1.

Таблиця 1

Доходи від надання послуг зв'язку

	Доходи від надання послуг зв'язку, млн грн.		Абсолютний приріст, млн грн.	Темп зростання, %	Питома вага доходів у загальному обсязі доходів зв'язку, %	
	9 місяців 2013 року	9 місяців 2014 року			9 місяців 2013 року	9 місяців 2014 року
Доходи – всього, у т.ч.:	38364,8	39334,5	969,7	102,5	100	100
1. телекомунікаційні послуги	35257,4	36289,0	1031,6	102,9	91,9	92,3
2. послуги поштового зв'язку	2364,1	2328,8	-35,3	98,5	6,2	5,9
3. інші послуги	743,3	739,4	4,0	99,5	1,9	1,9

Зокрема, доходи від надання телекомунікаційних послуг за 9 місяців 2014 року порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 2,9 % і склали 36289,0 млн грн, що становить 92,3% від загальної кількості доходів з надання послуг зв'язку [1, 2].

Варто відзначити, що основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 9 місяців 2014 року склала 94,87 %. Отже, доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 9 місяців 2014 року склали 6020,7 млн грн, що на 0,6 % більше за відповідний період минулого року.

Доходи від надання послуг місцевого телефонного зв'язку збільшилися на 1,4 % і склали 4363,7 млн

грн, а доходи від послуг міжміського та міжнародного зв'язку зменшилися порівняно з 9 місяцями 2013 року на 1,4 % і склали 1657,0 млн грн [1, 2].

За 9 місяців 2014 року доходи від надання послуг мобільного зв'язку збільшилися на 1,9 % у порівнянні з 9 місяцями 2013 року і склали 23726,5 млн грн. Водночас, кількість абонентів мобільного зв'язку за досліджуваний період склала 60572,3 тис. і зросла порівняно з 9 місяцями 2013 року на 2335,4 тис. чол. Забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 чоловік в середньому по Україні становить 141,5 [1, 2].

Обсяги доходів від надання послуг широкопалубового доступу до мережі Інтернет за досліджуваний період збільшилися на 251 млн грн і становлять 3360,3 млн грн, їх питома вага в загальному обсязі доходів сфери телекомунікацій склала 9,3 %. Водночас, кількість абонентів Інтернет склала 6001,9 тис. чол., що на 464,3 тис. чол. більше порівняно з 9 місяцями 2013 року, зокрема, число абонентів до широкопалубового доступу у мережу Інтернет збільшилось на 299,7 тис. чол. та становить 4013,5 тис. чоловік [1, 2].

Зазначені тенденції характеризують потужну конкурентоспроможність між підприємствами у сфері зв'язку та інформатизації (СЗІ). Як наслідок перед підприємствами СЗІ постають нові проблеми, які пов'язані із потребою швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища, адекватне вирішення яких не може обмежуватись тільки удосконаленням власних процесів і систем. Пошук ефективних і дієвих способів виживання й розвитку за даних умов втілюється у створенні та поступовому теоретико-методологічному розвитку концепції стратегічного партнерства, яка відкриває нові можливості у пошуку раціональної поведінки підприємств у СЗІ.

Питання щодо стратегічного партнерства розглядали такі вчені-економісти, як Д. Баркан, І. Владимірова, А. Колобов, С. Красюк, О. Майзель, О. Орлов, С. Пивоваров, Л. Тарасевич, Р. Шамгунов та ін. [3–7]. У даних роботах вивчалися питання щодо впровадження ідеї партнерства як альтернативи успішного довготривалого розвитку підприємства, що свідчить про явні переваги і широкі горизонти використання такої моделі поведінки у сучасних соціально-політичних та техніко-економічних умовах світових, регіональних, національних і місцевих ринків.

Водночас, у СЗІ спостерігається розповсюдження різноманітних форм партнерств, зокрема альянсів, які передбачають розвинути систему управління спільними ресурсами.

Проблематика формування та розвитку альянсів висвітлювалось у теоретичних напрацюваннях таких вчених-економістів, як Є. Дроздова, Б.Гаретт, П. Дюссож, А. Зобов, Е. Карасюк, П. Кит, Н. Коніна, І. Омеліченко та ін. [8–13]. Проте необхідно зазначити, що в існуючих роботах питанням особливості процесу формування альянсу у СЗІ, приділено незначну увагу.

На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні особливості процесу формування альянсу у СЗІ. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає у дослідженні та узгодженні процесу формування альянсу у СЗІ.

Експериментальна частина

Вступ підприємств у СЗІ до альянсів дозволяє об'єднувати ресурси партнерів і на цій основі досягати ефекту синергізму в певних сферах діяльності, наприклад, у науково-дослідних роботах, набувати конкурентних переваг через освоєння нових технологій та використання знань партнерів, підвищувати якість надаваних послуг зв'язку тощо.

Проте слід враховувати, що при формуванні альянсів у СЗІ беруть участь учасники-партнери альянсу у СЗІ (УПАЗ), де УПАЗ – це добровільна взаємодія двох або більше підприємств зв'язку та інформатизації, за якої кожен учасник залишається незалежним суб'єктом при здійсненні підприємницької діяльності у СЗІ та в прийнятті рішень.

При формуванні альянсів у СЗІ необхідно враховувати вплив тенденцій розвитку галузі, науково-технічний прогрес, політичні, правові фактори, загальноекономічну ситуацію в країні, особливості національної культури та ділові традиції. Водночас, формування альянсу у СЗІ являє собою процес визначення партнера, який відбувається та складається із деяких етапів, де кожен етап характеризується дослідженням СЗІ, потенціалом партнера, споживачами та майбутніми вигодами і на кожному етапі керівник підприємства у СЗІ приймає рішення щодо реалізації наступного етапу.

Процес формування альянсу у СЗІ (АЗ) та визначення партнера систематизовано та показано на рис. 1.

З блок-схеми (рис. 1) бачимо, що процес формування АЗ можна поділити на дві складові – пошук партнера та оцінка синергії від взаємодії УПАЗ. Як наслідок розглянемо більш детально процес формування АЗ:

1. Пошук партнера – визначення мети щодо формування АЗ, галузі, напряму, розміру майбутнього партнера, підвиду альянсу та визначення й узгодження цілей взаємодії партнерів.

Визначення мети щодо формування АЗ – є одним із важливих етапів з визначення партнера. Даний етап обґрунтовує пошук й вибір майбутнього партнера та подальші їх взаємодії. Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: ресурси, які є у підприємства; вимоги до потенціалу майбутнього партнера; фактори, які можуть впливати на їх взаємодію, стратегію та шляхи їх взаємодії.

Джерелом даної інформації можуть бути: фінансова звітність підприємств, досвід формування

альянсів, інформація і засоби масової інформації (ЗМІ), аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

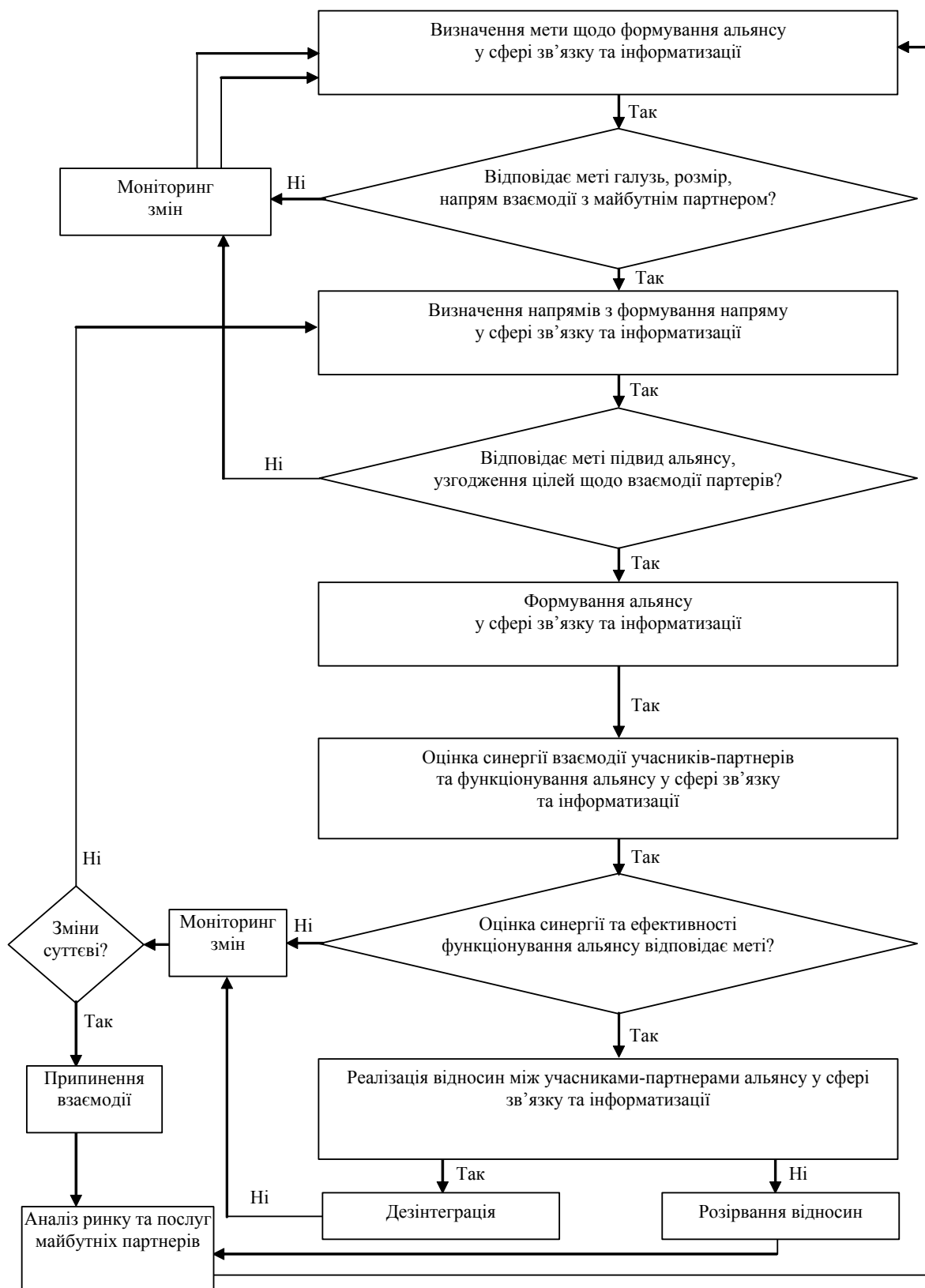


Рис. 1. Блок-схема процесу формування альянсу у сфері зв'язку та інформатизації

Визначення галузі функціонування майбутнього партнера – обґрунтовує вибір галузі функціонування майбутнього партнера – у телекомунікаційній, поштової, інформаційній та інших галузях. Як визначалось у попередніх дослідженнях, підприємства у СЗІ можуть взаємодіяти з науково-дослідними

інститутами, банківськими та страховими компаніями, кур'єрськими службами, службами вантажних перевезень, рекламними агентствами та ін.

В залежності від мети щодо формування АЗ, підприємство повинно визначити галузь, проаналізувати перспективи подальшого її розвитку, майбутніх споживачів, конкурентів, стан ринку певних послуг (продукції, робіт), фактори, які можуть впливати на зміни у галузі.

Джерелом даної інформації можуть бути: інформація зі ЗМІ, статистичні дані, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

Визначення напряму взаємодії – обґрунтовує вибір майбутнього партнера за напрямом взаємодії – між підприємством однієї галузі або з іншої галузі. Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: потенціал майбутнього партнера, перспективи подальшого розвитку, фактори, які можуть впливати на їх взаємодію, стратегію та шляхи їх взаємодії.

Джерелом даної інформації можуть бути: інформація зі ЗМІ, досвід подібної взаємодії, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

Визначення майбутнього партнера за розміром – обґрунтовує вибір майбутнього партнера за розміром об'єкта – мале або велике підприємство. Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: ресурси майбутнього партнера, стратегія взаємодії, перспективи подальшого розвитку, майбутніх споживачів, конкурентів, стану ринку певних послуг (продукції, робіт), фактори, які можуть впливати на взаємовідносини.

Джерелом даної інформації можуть бути: інформація зі ЗМІ, досвід подібної взаємодії, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

Визначення підвидів альянсу – обґрунтовує вибір взаємодії УПАЗ, стратегію та масштабність дій. Як визначалось у попередніх дослідженнях, у СЗІ можуть формуватися такі АЗ, як галузевий, міжгалузевий, міжнародний, віртуальний та мережевий. Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: мета та стратегія взаємодії, можливості партнерів, вид послуг зв'язку, фактори, які можуть впливати на альянс.

Джерелом даної інформації можуть бути: інформація зі ЗМІ, досвід подібної взаємодії, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

Визначення та узгодження цілей взаємодії партнерів – обґрунтовує вибір загальної мети, яка сприяє взаємодії майбутніх партнерів. Як визначалось у попередніх дослідженнях, відносно до основних цілей щодо формування альянсів у СЗІ можна виділити – збільшення частки на ринку, синергія, диверсифікація, зміцнення/утримання конкурентоспроможності, зменшення ризиків та другорядні цілі. Водночас визначаються й другорядні цілі, які сприяють реалізації поставлених завдань для майбутніх партнерів.

Після визначення основних та другорядних цілей майбутні партнери узгоджують їх та визначають напрями щодо їх реалізації – термін реалізації, процес взаємодії, очікувані результати тощо.

Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: стратегія взаємодії, підпорядкованість, взаєморозрахунки між партнерами, потенціал партнера, споживачі послуг зв'язку, фактори, які можуть впливати на реалізацію цілей.

Джерелом даної інформації можуть бути: фінансова звітність, інформація зі ЗМІ, досвід подібної взаємодії, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців тощо.

Отримані результати повинні бути актуальні, адекватні та відповідати сучасному стану, тому що наслідком даних рішень є ефективність формування та функціонування АЗ.

Реалізація зазначених етапів є передумовою для формування альянсу у СЗІ.

2. Оцінка синергії від взаємодії УПАЗ – оцінка синергії від взаємодії УПАЗ та ефективність функціонування і розвитку АЗ.

Оцінка синергії від взаємодії УПАЗ – обґрунтовує ефективність взаємодії УПАЗ. Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: рівень досягнення цілей, отримані результати, перспективи взаємодії.

Джерелом даної інформації можуть бути: фінансова звітність кожного УПАЗ, обсяги реалізації та якість надання послуг зв'язку, кількість споживачів послуг зв'язку, позиції на ринку тощо. У даному випадку УПАЗ зіставляють отримані результати з очікуваними, які були визначені на попередньому етапі.

Оцінка ефективності функціонування АЗ – обґрунтовує ефективність функціонування та розвитку АЗ для кожного УПАЗ та споживачів послуг зв'язку.

Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: синергія для кожного УПАЗ, соціальна відповідальність перед працівниками та споживачами послуг зв'язку, вклад АЗ при реалізації соціальних питань.

Джерелом даної інформації можуть бути: фінансова звітність кожного УПАЗ, обсяги реалізації та якість надання послуг зв'язку, кількість споживачів послуг зв'язку, відношення працівників до АЗ, позиції на ринку, вклад АЗ при реалізації соціальних питань тощо.

Реалізація відносин між УПАЗ – визначає подальші перспективи функціонування АЗ. Даний етап є важливим для кожного УПАЗ, тому що він визначає подальшу участь альянсу. Оскільки від оцінки взаємодії УПАЗ та функціонування АЗ визначається чи розірвати відносини (якщо результати не задовольняють УПАЗ) чи здійснити дезінтеграцію.

Дезінтеграція відбувається, якщо результат позитивний та присутня перспектива щодо продовження взаємодії між УПАЗ відповідно зі стратегічними змінами. Проте можливо припинити взаємодію УПАЗ, але із подальшою перспективою їхньої взаємодії.

Визначені на цьому етапі рішення повинні ґрунтуватись на такій інформації: синергія для кожного УПАЗ, результат функціонування АЗ, перспективи ринку, потенціал УПАЗ, мета та стратегія подальшої взаємодії, вид послуг зв'язку, фактори, які можуть впливати на подальшу взаємодію.

Джерелом даної інформації можуть бути фінансова звітність кожного УПАЗ, обсяги реалізації та якість надання послуг зв'язку, кількість споживачів послуг зв'язку, інформація зі ЗМІ, статистичні дані, аналітичні огляди у спеціалізованих виданнях, думка фахівців, досвід подібної взаємодії тощо.

Висновки

З розглянутого вище можна дійти наступних висновків.

По-перше, формування АЗ вимагає від УПАЗ розвитку та підтримання набору нових навиків, що пов'язані з координацією діяльності у рамках співробітництва, зокрема, при реалізації спільних дій, управлінням командою та досягненням індивідуальних цілей кожного УПАЗ в умовах альянсу.

По-друге, формування АЗ має певні ризики та загрози, тому, основою партнерських відносин має бути повна взаємодовіра. Водночас, УПАЗ важливо визначити та зафіксувати у письмових контрактах не лише місію альянсу, цілі та терміни їх досягнення, а й визначити межі партнерства, глибину інформації, що може бути надана, вклад кожної сторони з точки зору технологій, «ноу-хау», прав власності, взаємну відповідальність, гарантії та розподіл ризику для уникнення проблем у спільній діяльності. Дані складові зазначені у блок-схемі процесу формування АЗ у першій частині – пошук партнера.

По третє, в умовах динамічного змінення підприємницького середовища виникає потреба для підприємців мати загальну уяву про здійснення будь-якого процесу, як наслідок рекомендований процес формування АЗ дозволяє зменшити ймовірність здійснення помилок формування альянсу та ризик, поетапно здійснювати процес формування АЗ та очікувати результати після реалізації кожного етапу з формування альянсу, визначати доцільність подальшого співробітництва тощо.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkrz.gov.ua/uk/>.
3. Владимірова І.Г. Организационные формы интеграции компаний. Корпоративный менеджмент [Електронний ресурс] / Владимірова І.Г. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml/>.
4. Карасюк Е. Оксамитова конкуренція / Е. Карасюк // Секрет фірми. – 2004. – № 4 (43). – С. 9.
5. Международный менеджмент : учебник [для вузов] ; под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркан, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб : Изд-во «Питер», 2000. – 624 с.
6. Менеджмент высоких технологий. Интеграционные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость / Колобов А.А., Омеличенко И.Н., Орлов А.И. – М. : Изд-во «Экзамент», 2008. – 621 с.
7. Шамгунов Р.Н. Система стратегического управления [Електронний ресурс] / Р.Н. Шамгунов // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml>.
8. Гаретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гаретт, П. Дюссож ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 104 с.
9. Кит П. Типологический подход к формированию межфирменных стратегических альянсов / Кит Павел // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 34–39.
10. Кони́на Н. Стратегические альянсы наукоемких корпораций США / Наталия Кони́на // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 96–103.
11. Зобов А. Стратегічні альянси і продуктові стратегії корпорацій / А. Зобов // Маркетинг. – 2005. – № 6 (85). – С. 68.
12. Омеличенко И.Н. Виды стратегических альянсов и их роль в развитии международной деятельности предприятий / И.Н. Омеличенко, Е.Ю. Дроздова // Наука и промышленность России. – 2001. – № 2. – С. 58–65.
13. Гаретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гаретт, П. Дюссож ; пер. с англ. – М. : Изд-во «ИНФА-М», 2002. – 104 с.

References

1. The State Statistics Committee of Ukraine. - Official. website. - URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. The National Commission exercising the state regulation in the field of communication and information. - Official. website. - URL: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/>.

3. Vladimirov I.G. Organizational forms of integration of the companies. Corporate management Vladimirov - URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml/>.
4. Karasyuk E. Velvet competition The secret of the firm. 2004, № 4 (43), 9 p.
5. Pivovarova S.E., Fence D.I., Tarasevich L.S., Meisel A.I. International Management: textbook . Publishing house "Peter", 2000, 624 p.
6. Kolobov A.A., Omelichenko I.N., Orlov A.I. Management of high technology. Integration production and corporate structures: organization, economics, management, design, efficiency, sustainability. M.: Publishing "Ekzament", 2008, 621 p.
7. Shamgunov RN Strategic management system. Internet project "Corporate management". - URL: <http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml>.
8. Garrett B., Dyussozh P. Strategic Alliances. M.: INFRA-M, 2002, 104 p.
9. Keith P. typological approach to the formation of inter-firm strategic alliances. Problems of the theory and practice of management, 2006, № 7, pp. 34 - 39.
10. Horsemeat N. Strategic Alliances high-tech corporations in the USA. Problems of the theory and practice of management, 2006, № 4, pp. 96 - 103.
11. Commitments A. Strategic alliances and product strategies of corporations. Marketing, 2005, № 6 (85), p.68.
12. Omelichenko I.N., Drozdov E.J. Types of strategic alliances and their role in the development of the international activity of the enterprises. Science and Industry of Russia, 2001, № 2, pp. 58 - 65.
13. Garrett B. Strategic Alliances. Dyussozh. - M.: Publishing house "INFA-M", 2002, 104 p.

Надійшла 12.01.2015; статтю представляє к. е. н. Голинська О. В.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 331.101

I. I. НІКОЛІНА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ
ПЕРСОНАЛУ СТРУКТУРНОГО ПІДРОЗДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті обґрунтовано теоретичні і практичні засади формалізації механізму управління мотивацією персоналу структурного підрозділу підприємства. Поглиблено сутність поняття «соціально-економічна мотивація», уточнено склад зовнішніх і внутрішніх факторів мотивації працівників, а також, суб'єктивних (соціальних) й об'єктивних (економічних) показників. Проведені дослідження дозволили автору удосконалити науковий підхід до економіко-математичного моделювання механізму управління мотивацією персоналу та його впровадження в систему управління.

Ключові слова: мотивація, соціально-економічні фактори, показники мотивації, механізм управління мотивацією персоналу, економіко-математичне моделювання, оцінка, ефективність.

I. I. NIKOLINA

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

**SOME ASPECTS OF FORMALIZATION OF MANAGEMENT MECHANISM
OF STAFF MOTIVATION OF STRUCTURAL DIVISIONS**

This article describes the theoretical and practical foundations of formalization mechanism for managing staff motivation structural divisions. Also, profound essence of the notion of «socio-economic motivation», specifies the composition of external and internal factors motivating employees, as well as subjective (social) and objective (economic) indicators. The results of research allowed the author to improve the scientific approach to economic and mathematical modelling motivation of personnel management mechanism and its implementation in the control system.

Key words: motivation, socio-economic factors, motivation indicators, motivation of personnel management mechanism, economic modelling, evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. Економічні системи різного рівня, до яких належать національна економіка, економіка регіонів, територій, підприємств тощо, головною метою своєї діяльності повинні вважати не лише отримання максимальних прибутків, але й забезпечення комплексного розвитку, створення сприятливих умов праці, розв'язання актуальних науково-технічних та соціальних проблем, максимальне задоволення матеріальних та духовних потреб населення тощо. Незважаючи на відмінність цілей і задач, які ставлять перед собою виробничо-технологічні та управлінські системи, результативність функціонування кожної них визначається відсутністю кризових процесів і соціальної напруги. Результативність діяльності економічних систем залежить як від їх потенційних можливостей (наявність матеріальних, трудових та фінансових ресурсів), так і від уміння ефективно управляти мотиваційними процесами. В Україні значущість останнього фактора особливо зростає, зважаючи на патерналістські настрої працівників, і породжує специфічні проблеми, тому з'являється об'єктивна необхідність в оцінюванні та прогнозуванні процесу мотивації персоналу, в тому числі, засобами формалізації й моделювання механізму управління мотивацією персоналу.

Сучасний механізм управління мотивацією персоналу підприємства чи його структурних підрозділів характеризується різного роду проблемами, зокрема, неадекватністю використовуваних методів управління системою мотивації у сучасних умовах; механічне перенесення методик, розроблених за кордоном, у практику менеджерів з управління персоналом без урахування специфіки вітчизняного менталітету та підходу до управління бізнесом; недостатнє використання економіко-математичного моделювання механізму управління мотивацією персоналу; відсутністю налагодженої соціально-економічної моделі розвитку системи мотивації.

Одним із шляхів вирішення зазначених проблем є формалізація механізму управління мотивацією персоналу підприємства, його структурних підрозділів з метою створення такого мотиваційного середовища на підприємстві для працівників, в якому вони були б зацікавлені у кінцевих результатах діяльності не тільки власних, але й установи.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз сучасної наукової літератури свідчить про те, що сьогодні триває фундаментальне вивчення теоретико-методологічних основ трудової мотивації, зокрема, питанням розвитку мотиваційних систем, їх оцінюванню приділено значну увагу вітчизняними фахівцями, такими як М. Ведерніков [1], О. Гривківська [2], А. Губенко [3], М. Зелена [1], Т. Коваленко [4], О. Ковальчук [5], Л. Кузьменко [6], І. Кулик [7], В. Нижник [8], О. Ситнік [9].

Постановка завдання. Проблеми, пов'язані з формуванням механізму управління мотивацією

працівника, не мають однозначного розв'язання. На сьогоднішній день немає єдиної формули мотивації, яка б пояснювала поведінку працівника, незалежно від конкретних обставин. Методи управління мотиваційним процесом вимагають розуміння основних елементів управління, незважаючи на їхню істотну імовірнісну і неоднозначну природу, та розроблення уніфікованого підходу до ефективного управління мотивацією. Тому для вирішення даного завдання доцільне застосування математичних моделей, що забезпечують адекватне дослідження проблем аналізу і управління. Удосконаленню розробок з розв'язання зазначених проблем, розкриттю окремих аспектів формалізації механізму управління мотивацією персоналу підприємства, його структурних підрозділів і присвячено дану роботу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика створення ефективного механізму управління мотивацією працівника в розвинених країнах ґрунтується на різних наукових теоріях та правових нормах, розроблених Міжнародною організацією праці. Вітчизняна теорія формування та розвитку механізму управління соціально-економічною мотивацією персоналу перебуває у стані становлення, про що свідчить наявність різних підходів до визначення сутності самого цього поняття.

Соціально-економічна мотивація персоналу є складною динамічною системою, яка базується на задоволенні певних потреб, які взаємопов'язані з інтересами, мотивами і стимулами, ґрунтується на відповідних принципах, реалізується на різних рівнях управління, що виокремлюються за характером предмета мотивації та набувають конкретного вияву у формах стосунків між суб'єктами взаємодії, з метою стимулювання у працівників максимальних зусиль для досягнення певних цілей.

Механізм управління мотиваційною поведінкою працівника в межах певної організації буде успішним лише в тому випадку, якщо він буде враховувати актуальні й довгострокові цілі та завдання організації й суспільства, всю сукупність зв'язків індивіда із зовнішнім середовищем, якщо він диференційовано залежатиме від інтересів працівника, якщо суб'єкти мотиваційного управління матимуть необхідні знання й навички.

Формування мотивації праці завжди є результатом комплексного впливу на працівника об'єктивних (зовнішніх) та суб'єктивних (внутрішніх) факторів.

Внутрішніми факторами є особистісні характеристики працівників, які розподіляють на дві групи: функціональні й характеристики особистості. До першої групи відносяться такі фактори: вік, стать, освіта, сімейний стан, рівень кваліфікації, професійні навички, стаж за спеціальністю тощо. Другу групу утворюють такі фактори: рівень розвиненості і усвідомлення актуальних потреб, спрямованість інтересів працівника, ціннісні орієнтації та інше.

Зовнішніми факторами, що впливають на мотивацію працівників є групи прямого і непрямого впливу та специфічні. До групи прямого впливу відносяться такі фактори як: діюча система стимулювання праці, організація трудового процесу, стиль керівництва, взаємовідносини в колективі та інше. Групу непрямого впливу утворюють фактори, які можуть не здійснювати прямої дії на мотивацію працівників, але позначаються на її функціонуванні, це такі фактори як: державне регулювання, ринок праці, рівень життя, відносини власності, індексація, охорона здоров'я, оподаткування доходів тощо. До специфічних факторів відносяться галузеві законодавчі норми, результати діяльності підприємства, кадрова політика, компенсаційний пакет, професійно-кваліфікаційна структура працівників та інше.

В механізмі мотивації персоналу особливе місце посідають економічні та соціальні інтереси сторін — найманих працівників та працедавців. Соціальні потреби працівника – це потреби, що визначаються як необхідні та достатні для виживання соціуму на досягнутому рівні цивілізації; економічні потреби – це об'єктивно обумовлені матеріальні потреби окремих людей, груп, класів щодо задоволення власних соціальних інтересів.

Соціально-економічні потреби класифікують за трьома критеріями: потреби «для інших» – це потреби, які відображають родову сутність людини; потреби «для себе» – це потреба у ствердженні в суспільстві, потреба в самореалізації, потреба в самоідентифікації тощо; потреби «разом з іншими» – це група потреб, які відображають сили суспільства або багатьох людей у цілому.

Формування мотиву праці пов'язано не з однією, а з кількома потребами економічного та соціального змісту, кожна з яких проявляє себе по-різному. Мотивація персоналу підприємства за визначеними видами соціальних потреб дозволяє вирішити такі завдання як стабілізація колективу, підвищення результативності праці й зацікавленості в професійній мобільності, забезпечення систематичного зростання трудового потенціалу підприємства.

Мотивацію розглядають як процес стимулювання співробітників до ефективного використання знань, навичок і вмій у своїй діяльності за допомогою матеріальних і нематеріальних стимулів. При цьому варто розрізняти монетарні форми стимулювання, позбавлені цільового призначення, і соціальний пакет, використання якого мотивує співробітника до збереження свого місця роботи. Крім того, завдяки соціальному пакету підприємство одержує економію від ефекту масштабу й недовикористання благ.

Диференціація оплати праці залежно від результату діяльності співробітника вимагає розробки й застосування підходів до диференціації самих працівників і займаних ними посад, оскільки підхід до персоналу як до однорідного фактору продуктивності не дозволяє врахувати специфіку діяльності.

Оскільки основною формою винагороди за працю є зарплата, то у суспільстві з низьким рівнем

економічного розвитку вона відіграє особливу роль. Науковцями доведено, що в міру зростання матеріального добробуту значення грошей, як головного мотиватору, зменшується і набувають вагомості інші винагороди (кар'єрний ріст, надання додаткових днів до відпустки тощо). Якість мотивації зарплати потрібно визначати через коефіцієнт мотивації зарплати, який відображає співвідношення середньої зарплати працівника підприємства із середньою зарплатою у ринковій системі.

Моніторинг дієвості факторів мотивації за напрямом управління в роботі реалізується на основі формалізації та оцінювання механізму управління мотивацією персоналу. Найскладнішими завданнями ефективного управління мотиваційним процесом є визначення рівня мотивації, що потребує розроблення і використання відповідних методів [6, с. 161].

Проблеми, що виникають в процесі оцінюванні механізму управління мотивацією персоналу полягають як в недостатньому досвіді і рівні професіоналізму оцінювачів, недостатній гнучкості оцінюваних процедур і методик оцінювання, так і відсутності зворотного зв'язку, необ'єктивності, нерегулярності, недостатній інформованості працівників з порядком і методикою проведення оцінки, складності процедур оцінки через низький рівень автоматизації оцінних процедур, відсутності зв'язку між результатами оцінки та прийняттям відповідних рішень з питань персоналу [8, с. 9].

Мотивація персоналу підприємства формується під впливом значної кількості пов'язаних між собою мотивів. Тому формалізацію механізму управління мотивацією персоналу доцільно проводити із застосуванням концептуальної схеми мотивації праці, яка запропонована Т. Коваленко [4, с.12]:

$$X \longrightarrow Y \longleftarrow Z,$$

де у систему X входять фактори, що впливають на формування відношення до праці, система Y є ієрархічною системою мотивації праці, що включає декілька рівнів залежно від того, які потреби (економічні чи соціальні) переважають на даній стадії життєвого і трудового циклу працівника, і система Z – є завершальним етапом схеми мотивації праці – системою трудової поведінки працівника, що склалася під впливом всіх факторів його трудової активності або пасивності, усвідомленого відношення до праці, тобто може відображати загальну ефективність мотивації праці.

Інтегральний показник ефективності мотивації праці Z визначається на основі критеріальних економічних показників $M_e = \{m_{e1}, m_{e2}, \dots, m_{ei}\}$ та критеріальних соціальних показників $M_c = \{m_{c1}, m_{c2}, \dots, m_{ci}\}$, що враховують результати персоналізованого моніторингу мотивації персоналу, за формулою (1):

$$\sum_{i=1}^n J_i \cdot C_i, \quad (1)$$

де C_i – критеріальні показники ефективності мотивації;

J_i – коефіцієнт ваги кожного критеріального показника;

i – кількість критеріальних показників.

О.Ковальчук, О.Ситнік, в свою чергу, формальний опис моделі управління мотиваційним процесом підприємства пропонують [5, с. 272] у вигляді економіко-математичної моделі (2):

$$M = f(ms, s) \rightarrow Z_{\max}, \quad (2)$$

де ms – множина актуальних мотивів, що формують мотиваційну сферу;

s – множина стимулів;

Z – рівень мотивації працівників.

При цьому обмеженнями на таку цільову функцію є виділені на розвиток мотиваційної сфери різномірні ресурси (3):

$$g_i(ms, s) \leq b_i, \quad i=1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

де g_i – потреба у i -му виді ресурсу;

b_i – наявність i -го виду ресурсу на підприємстві;

n – кількість видів ресурсів, що мають спрямовуватися на поліпшення мотиваційного складника персоналу.

Суб'єктивні (соціальні) показники – індекси задоволення (в цілому життям, роботою, впевненість в завтрашньому дні, стан справ на підприємстві, соціальний клімат, відношення працівників до умов праці) доцільно отримувати в результаті мотиваційного моніторингу, зокрема, анкетування.

Значний вплив на об'єктивні (економічні) показники ефективності професійної діяльності працівників має організація та умови праці, тобто результати діяльності підприємства максимально залежать від організації праці на даному підприємстві. При цьому матеріальне заохочення впливає лише на доходи підприємства і не впливає на продуктивність праці, а це свідчить про неефективність діючої системи матеріального стимулювання. Вимірювати об'єктивні (економічні) показники доцільно завдяки економічним розрахункам.

Як об'єктивні (економічні) показники ефективності професійної діяльності працівників структурного підрозділу підприємства на основі розробок ДУ НДІ соціально-трудова відносин Міністерства соціальної політики України [10] визначено показники продуктивності праці: рівень

продуктивного використання робочого часу працівниками структурного підрозділу; рівень функціонального навантаження працівників структурного підрозділу; рівень інтенсивності праці працівників структурного підрозділу; рівень оперативності роботи структурного підрозділу.

В оцінці продуктивності праці працівників структурних підрозділів необхідно використовувати комбінований підхід, який включає три методи оцінки за різними показниками функціональної діяльності.

Перший метод базується на фіксованих показниках функціональної діяльності, які можуть бути обчислені кількісно, і на їх базі розраховано відповідні показники оцінки. Як показники функціональної діяльності визначаються: продуктивне використання робочого часу, розробка програм, заходів, пропозицій, рішень, підготовка інформаційних матеріалів, звітів, відповідей на запитання та скарги, участь у нарадах, безпосередня робота з підприємствами та організаціями з підготовкою відповідних документів. На базі цих відомостей розроблюються кількісні показники оцінки, аналіз яких дає певні підстави для визначення якості, тобто ефективності роботи структурного підрозділу.

Другий метод базується на оцінці впливу основної функціональної діяльності структурного підрозділу, його рішень, заходів та пропозицій на стан об'єктів (галузі, види діяльності, підприємства тощо), які входять до сфери управління структурного підрозділу. Цей метод оцінки дає можливість підтвердити або спростувати ефективність тієї роботи, яка здійснюється за фіксованими показниками або відкоригувати попередню оцінку в той чи інший бік.

Третій метод базується на експертно-інтегрованій оцінці різних за своїм призначенням та роллю в діяльності структурного підрозділу показниками, які не можуть бути зіставленими між собою ані з кількісного, ані з якісного боку. Оцінка здійснюється різними експертами за баловою системою, яка дозволяє на основі цих незіставних показників визначити єдиний кінцевий показник оцінки роботи структурного підрозділу.

Застосування цього комбінованого підходу з використанням різних методів для одного об'єкта (структурний підрозділ) та єдиного напрямку оцінки (ефективність роботи структурного підрозділу) дає можливість здійснити таку оцінку найбільш об'єктивно. Цей підхід із запропонованими методами оцінки і рекомендується використовувати в процесі обстеження структурних підрозділів.

Для проведення спостережень за робочим часом працівників, вивчення витрат робочого часу застосовується фотографія або самофотографія робочого дня із змістом витрат робочого, приклад якої наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Фактичні витрати робочого часу працівника

№	Види роботи	Витрати робочого часу за видами робіт (для прикладу)	
		хвилин	питома вага (%)
1	Підготовчо-кінцева робота	10,0	1,9
2	Основна робота за функціональними обов'язками працівника, в тому числі:	375,0	69,5
2.1	Організаційно-адміністративна (робота з підлеглими, проведення нарад та участь в інших нарадах, засіданнях)	25,0	4,6
2.2	Робота з документами (ознайомлення, підготовка пропозицій, заходів, рішень, інформації тощо)	280,0	51,9
2.3	Інформаційно-статистична робота (пошук та обробка інформаційно-статистичних матеріалів)	30,0	5,6
2.4	Технічна робота (перевірка підготовлених документів, робота на комп'ютері тощо)	25,0	4,6
2.5	Підвищення кваліфікації (вивчення нормативних матеріалів, спеціальної літератури тощо)	15,0	2,8
3	Час на відпочинок (обідня перерва)	60,0	11,0
4	Витрати часу на особисті потреби (регламентовані)	25,0	4,6
5	Втрати робочого часу, всього	70,0	13,0
	в тому числі:		
5.1	Не з вини працівника (виконання робіт, які не стосуються функціональної діяльності підрозділу)	42,0	7,8
5.2	З вини працівника (відсутність на робочому місці)	28,0	5,2
6	Разом усі витрати робочого часу	540,0	100,0

За фіксованими показниками функціональної діяльності оцінка здійснюється за такими параметрами (табл. 2): рівень продуктивного використання робочого часу працівниками структурного підрозділу; рівень функціонального навантаження працівників структурного підрозділу; рівень

інтенсивності праці працівників структурного підрозділу; рівень оперативності роботи структурного підрозділу.

Рівень продуктивного використання робочого часу в цілому в структурному підрозділі визначається як середньоарифметична рівнів продуктивного використання робочого часу кожним працівником.

Рівень функціонального навантаження працівників структурного підрозділу визначається співвідношенням витрат робочого часу в межах планового (нормативного) терміну та номінального фонду робочого часу усіх працівників структурного підрозділу, який скориговано на рівень продуктивного використання робочого часу.

Рівень інтенсивності праці працівників структурного підрозділу визначається за фактичними витратами робочого часу і витратами робочого часу в межах планових (нормативних) термінів розробки (підготовки) документів.

Рівень оперативності роботи структурного підрозділу визначається за плановими (нормативними) термінами розробки (підготовки) документів та часом перевищення цих термінів.

Таблиця 2

Економічні показники ефективності професійної діяльності працівників структурного підрозділу

№	Показник оцінки ефективності роботи	Формула розрахунку показника оцінки	Значення показника оцінки за даними(для прикладу)
1	Рівень функціонального навантаження працівників	$K_{fn} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{чн_i}}{\Phi_{нч} - K_{вс}}$	$K_{fn} = \frac{392}{528 \times 0,78} = 0,952$
2	Рівень інтенсивності праці працівників	$K_{ін} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{чн_i}}{\sum_{i=1}^n B_{чф_i}}$	$K_{ін} = \frac{392}{439} = 0,893$
3	Рівень оперативності роботи структурного підрозділу	$K_{оп} = \frac{\sum_{i=1}^n (T_{н_i} - t_{н_i})}{\sum_{i=1}^n T_{н_i}}$	$K_{оп} = \frac{200 - 39}{200} = 0,805$
Додаткові показники для розрахунку основних показників оцінки			
4	Витрати робочого часу на розробку (підготовку) документів у межах планових (нормативних) термінів, людино/днів	$B_{чн} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{чф_i} \times T_{н_i}}{\sum_{i=1}^n T_{ф_i}}$	$B_{чн} = \frac{439 \times 200}{224} = 392 \text{ люд} / \text{дн.}$
5	Номінальний фонд робочого часу усіх працівників структурного підрозділу	$\Phi_{нч}$ = номінальна кількість робочих днів у періоді моніторингового обстеження \times чисельність працівників за період моніторингового обстеження	$\Phi_{нч} = 22 \times 24 = 528 \text{ люд} / \text{дн.}$
6	Рівень продуктивного використання робочого часу в структурному підрозділі	$K_{вс} = \frac{K_{вн_1} + K_{вн_2} + \dots + K_{вн_n}}{n}$	$K_{вс} = 0,78$

Експертна оцінка діяльності структурного підрозділу підприємства базується на принципах підбору експертів і вибору показників діяльності, що можуть бути оцінені експертами.

Серед експертів слід виділити насамперед керівників вищого за підрозділ рівня, оцінки яких найбільш вагомі. Якщо таких керівників декілька, то їх оцінки усереднюються. Отримана оцінка буде найважливішою, але для більшої об'єктивності суб'єктивізм вищого керівного рівня треба пом'якшити або нейтралізувати оцінками керівника, виконавців і фахівців підрозділу (їх оцінки усереднюються), а також користувачів послугами або представників зовнішніх структур, які користуються послугами (їх оцінки усереднюються). Усереднені оцінки складаються та повторно усереднюються, якщо є показники, що оцінюються на декількох рівнях, а в іншому разі середні оцінки дописуються до сумарного бланку експертних оцінок.

Математичні процедури під час експертного оцінювання та обробка його результатів складаються із побудови шкал оцінювання та усереднення оцінок. Для оцінювання показників діяльності використовуються дві шкали оцінок: шкала окремого показника діяльності та зведена шкала комплексу показників діяльності, які будуються за допомогою балів. Якщо слід отримувати оцінки декількох об'єктів, то їх доцільно запропонувати експерту одночасно. У такому разі експерт відразу розташовує їх у певному

порядку за шкалою оцінок, дає внаслідок цього більш об'єктивні оцінки та менше витрачає часу на відповідну процедуру.

У разі оцінювання одного підрозділу декількома експертами кожна оцінка за кожним підрозділом та показником усереднюється. У результаті цього зберігається можливість зіставлення за 10-бальною шкалою будь-якого параметра з іншими.

Рівень ефективності роботи структурного підрозділу підприємства за експертною оцінкою визначається за середньою оцінкою його роботи кожним експертом (середній бал) за формулою

$$K_{ep} = \frac{\sum_{i=1}^n O_{c_i}}{10 \times n}, \quad (4)$$

де $\sum_{i=1}^n O_{c_i}$ – загальна оцінка (підсумована) роботи структурного підрозділу кожним i -м експертом, балів;

$i = 1, 2, \dots, n$ – індекс кожного експерта та загальна їх кількість, осіб; 10 – найвища оцінка за десятибальною системою оцінки, балів.

Середній бал оцінки роботи структурного підрозділу кожним окремим експертом визначається як середня арифметична від суми оцінок кожного показника за формулою

$$O_c = \frac{O_1 + O_2 + \dots + O_n}{n}, \quad (5)$$

де O_1, O_2, \dots, O_n – оцінка експертом кожного окремого показника, балів;

$i + 1, 2, \dots, n$ – індекс кожного показника та загальна їх кількість, одиниць.

Використовуючи авторський програмний продукт ми автоматизовано отримали наступні результати об'єктивного (економічного) показника ефективності професійної діяльності працівників (рис. 1).

Рис. 1. Результати автоматизованого обрахунку засобами авторського програмного продукту

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проблеми створення та підтримки дієздатної мотивації персоналу завжди будуть актуальними в аспекті забезпечення ефективності функціонування підприємства. Для виявлення та вирішення існуючих проблем в системі мотивації персоналом управлінням підприємства доцільно постійно відслідковувати зміни та вплив факторів, за для чого обґрунтовано доцільність впровадження економіко-математичного моделювання механізму управління мотивацією персоналу та розроблено науково-методичне підґрунтя щодо його реалізації.

Моделювання механізму управління мотивацією дозволяє не лише оцінити її рівень, але й уможливити формування обґрунтованої та ефективної низки заходів, які підвищують його ефективність.

Проведення оцінювання показників мотивації на підприємстві забезпечить отримання необхідної інформації, що характеризує його діяльність. Така інформація може носити економічний характер, соціальний фінансовий тощо, і слугує базою для прийняття управлінського рішення щодо підвищення

ефективності діяльності структурних підрозділів та підприємства загалом.

Крім того, математична модель дозволить точно прогнозувати поведінку персоналу на підприємстві під впливом не лише тих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування, що є дійсними на даний момент, але й тих, що можуть з'явитися і стати дієвими у перспективі. Це дозволить підприємствам досягти своїх стратегічних цілей з мінімальними грошовими та часовими витратами.

Побудова соціально-економічної моделі розвитку системи мотивації, розробка адекватного механізму управління мотивацією персоналу, що дозволяє діагностувати проблеми зниження ефективності, своєчасно виявляти проблеми впливу на результативність діяльності підприємства, і будуть у фокусі наступних напрацювань в даному напрямі.

Література

1. Ведерніков М. Д. Доцільність застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу на українських підприємствах / М. Д. Ведерніков, М. І. Зелена // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. – Т. 1 – С. 18–21.
2. Гривківська О. В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / О.В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 86–91.
3. Губенко А. В. Значення трудового потенціалу для економічного розвитку підприємства / А. В. Губенко // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – 2010. – Ч. 1. – С. 78–80.
4. Коваленко Т. Л. Фактори соціально-економічної мотивації персоналу оператора зв'язку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Коваленко Тетяна Леонідівна ; Одес. нац. акад. зв'язку ім. О. С. Попова. – О., 2010. – 20 с.
5. Ковальчук О. А. Економіко-математичне моделювання управління мотиваційним процесом персоналу / О. А. Ковальчук, О. Д. Ситнік // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7(4). – С. 268–273.
6. Кузьменко Л. М. Проблеми проведення оцінки персоналу / Л.М. Кузьменко // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – 2008. – С. 160–162.
7. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського Ін-ту бізнесу та технологій. – К. : Вид-во КІБІТ. – 2008. – Вип. 1. – С. 62–66.
8. Нижник В.М. Проблеми та перспективи комплексної оцінки персоналу підприємства / В.М.Нижник, Т.І. Змерзла // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013.– № 5. – С. 7–9.
9. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 84–87.
10. Офіційний сайт Державної установи Науково-дослідного інституту соціально-трудових відносин Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.lir.lg.ua/>

References

1. M. Vedernikov, M. Zelena. Dotsilnist zastosuvannya zarubizhnogo dosvidu motyvatsiyi personalu na ukrayinskykh pidpriyemstvakh. Visnyk natsionalnoho Khmelnytskoho universytetu. Herald Of Khmelnytsky National University. Economical sciences. Khmelnytsky. 2013. Volume 5. Issue 1. Part 1. pp. 18-21.
2. Hryvkivska O. V. Motyvatsiia personalu v zarubizhnykh kompaniiakh. Aktualni problemy ekonomiky. 2010. Volume 9. pp. 86-91.
3. Hubenko A. V. Znachennia trudovoho potentsialu dlia ekonomichnoho rozvytku pidpriemstva .Ekonomika i marketynh v XXI storichchi. 2010. Part 1. pp. 78-80.
4. Kovalenko T. L. Faktory sotsial'no-ekonomichnoyi motyvatsiyi personalu operatora zvyazku [Tekst] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04. Odes. nats. akad. zvyazku im. O. S. Popova. Odessa. 2010. - 20 p.
5. Kovalchuk O. A., Sytnik O. D. Ekonomiko-matematychne modelyuvannya upravlinnya motyvatsiynym protsesom personalu. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Ekonomika. 2013. Volume 7(4). Part 21. pp. 268-273.
6. Kuzmenko L. M. Problemy provedennia otsinky personalu. Ekonomika i marketynh v XXI storichchi. 2008. – pp. 160-162.
7. Kulyk I. Motyvatsiya pratsi v Ukraini ta za kordonom. Visnyk Kyivskoho In-tu biznesu ta tekhnolohiy. Kyiv. Vyd-vo KIBIT. 2008. Volume. 1. pp. 62-66.
8. Nizhnik V., Zmerzla T. Problems and prospects of complexity performance appraisal of the enterprise. Herald Of Khmelnytsky National University. Economical sciences. Khmelnytsky. 2013. Volume 5. Issue 1. pp.7-9.
9. Sytnik O. D. Otsinka personalu v systemi motyvatsii. Aktualni problemy ekonomiky. 2012. Volume 11. pp. 84-87.
10. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi ustanovy Naukovo-doslidnoho instytutu sotsial'no-trudovykh vidnosyn Ministerstva sotsialnoyi polityky Ukrainy. URL : <http://www.lir.lg.ua/>

Надійшла 25.12.2014; рецензент: д. т. н. Ліщинська Л. Б.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРАЦІ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто значимість менеджменту праці та його вплив на результати діяльності підприємств АПК. На основі запропонованої кореляційно-регресивної моделі проаналізовано якість кадрового менеджменту як важливої умови забезпечення ефективної роботи господарства та його зв'язок з показниками підприємств.

Ключові слова: ефективність, менеджмент праці, результати, персонал підприємства, ефективне управління, механізм управління, розвиток.

L. V. SHITKOVA

National Technical University in Zaporizhzhya

ANALYSIS OF INFLUENCE OF WORK MANAGEMENT QUALITY ON FINANCIAL RESULTS OF AGRO ENTERPRISE

The article deals with the importance of management of labour and its impact on the performance of agricultural enterprises. Based on the proposed correlation-regression model analyzed the quality of human resource management as an important condition for effective operation of the economy, investigated the importance of the management of labour. Model is considered the main tool for modelling economic processes. To establish the connection between the values of which are considered as functions and arguments conducted a factor analysis evaluation of personnel management. Criteria indicators of staff performance are: labour productivity; cultivated area, the presence of high-tech agricultural machinery, its effective use; seasonal labour; the skill and educational level management sector and professionals, and the like.

Keywords: efficiency, labour management, personnel of the enterprise, effective governance, management mechanism, development.

Вступ

Ефективне кадрове управління дозволяє забезпечити необхідний рівень стабільного економічного розвитку підприємства в стратегічній перспективі. Оскільки цілі кожної конкретної організації досить різні, то основною метою менеджменту є підвищення його ефективності. Сучасне управління персоналом є частиною загальної системи управління підприємством, яка активно впливає на результат діяльності суб'єкта господарювання та основною метою має досягнення і збереження певного рівня економічної життєстійкості, за якого підприємство буде отримувати прибуток, забезпечувати рентабельність виробництва та конкурентоспроможність продукції. Якість менеджменту праці в значній мірі залежить від наявності сформованих та результативно працюючих системи та механізму управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень

Аналіз сучасних досліджень і публікацій дозволяє стверджувати, що обраній проблемі приділяють значну увагу вітчизняні і закордонні науковці: Г.В. Осовська і О.В. Крушельницька [1], А.Я. Кібанов [2], Н.А. Пиличев [3], Т.В. Донченко [4], Є.П. Качан, Д.Г. Шушпанов [5] та інші. Так, Т.М. Кір'ян підкреслює необхідність розробки і впровадження механізму ефективної зайнятості в мотивації розвитку людського капіталу [6]. Це обумовлено необхідністю розробки перспективних підходів і методів управління персоналом, які безпосередньо пов'язані з результатами діяльності підприємства, що особливо актуально в умовах мінливої економічної ситуації.

Постановка задачі

Метою даної статті є дослідження і аналіз впливу менеджменту праці на результати діяльності підприємств АПК.

Основний матеріал та результати

Важливу роль на сучасному підприємстві відіграє система управління, яка виконує роль координуючого, регулюючого важеля. Якісне управління дозволяє не тільки задовольняти поточні запитання споживачів, а і реалізовувати ключові можливості підприємства, які вирішать його майбутнє.

Якісний кадровий менеджмент являє собою систему, яка складається з комплексу принципів, дій, методів розробки та впровадження управлінських рішень щодо персоналу. Дієве управління дозволяє підприємству працювати і отримувати прибутки, протистояти несприятливим ситуаціям. Воно повинно корелювати з вимогами законодавства, бути узгодженим з загальною економічною політикою і загальними принципами господарювання суб'єкта. Для характеристики та аналізу менеджменту праці запропонована кореляційно-регресивна модель, яку будемо вважати основним інструментом моделювання економічних процесів. Оскільки факторний аналіз найбільш яскраво віддзеркалює риси багатовимірного аналізу в дослідженні зв'язків [7, с.85], для встановлення зв'язку між величинами, які розглядаємо як функції і аргументи, проведено факторний аналіз оцінки управління персоналом на основі побудованої економіко-статистичної моделі за сукупністю даних за період 2008–2013 рр. для агропідприємств Василівського

району Запорізької області. Відбір факторів, що визначають рівень результативного показника здійснювався враховуючи сучасні реалії господарювання та особливості виробництва досліджуваних підприємств. Вважаємо, що між досліджуваними ознаками існує чітко виражений характер причинно-наслідкових відносин. Складність і подальша правильність розрахунків полягає в багатофакторному впливі окремих структурних компонент виробничого потенціалу та змінних на узагальнюючі показники роботи підприємства АПК. На всіх досліджуваних підприємствах основним видом діяльності є виробництво продукції рослинництва: вирощування зернових і технічних культур. Вважаємо, що критеріальними показниками ефективності роботи персоналу, які оцінюють кінцеві результати виробництва можуть служити: продуктивність праці; площа рілля та наявність високотехнологічної сільськогосподарської техніки, їх ефективне використання; сезонний характер праці; кваліфікаційно-освітній рівень управлінської сфери та спеціалістів, тощо.

Використовуючи пакет прикладних програм Excel, розраховано коефіцієнти рівняння регресії. Після обчислення параметрів модель має наступний вигляд:

$$y = -9,8501 - 0,018745 x_1 - 0,0108 x_2 + 2,9774 x_3 + 0,025829 x_4 - 0,029112 x_5,$$

де y – якість менеджменту праці;

x_1 – фондоозброєність праці, тис. грн./особу;

x_2 – витрати на одного працюючого, тис. грн./особу;

x_3 – індекс кваліфікаційно-освітнього рівня;

x_4 – продуктивність праці, тис. грн./особу;

x_5 – площа рілля на одного працюючого, тис. га/особу.

Коефіцієнт детермінації ($R^2=0,9199$) запропонованої моделі характеризує сумісний вплив всіх факторів на результативний показник. Значення його свідчить про те, що включені в рівняння фактори на 91,99% визначають зміну досліджуваного показника – якість менеджменту праці, а не враховані фактори – тільки 8,01%, що цілком допустимо в моделюванні економічних процесів.

Коефіцієнти при невідомих (коефіцієнти регресії) показують на скільки одиниць зміниться результативний показник при зміні певного фактора на одну одиницю, при цьому припускаємо фіксованість інших факторів. Отже, збільшення (зменшення) продуктивності праці на одну тис. грн на одного робітника покаже зростання (зменшення) якості менеджменту праці на 0,025829 умовних бали. Зміни індексу кваліфікаційно-освітнього рівня в порівнянні з іншими факторами найбільш суттєво впливають на результативний показник, так його підвищення (зменшення) на одну одиницю сприятиме зростанню (зниженню) якості менеджменту праці на 2,9774 умовних бали. Підвищення (зменшення) фондоозброєності праці на одну тис. грн. на одного робітника сприятиме зниженню (зростанню) якості менеджменту праці на 0,018745 умовних бали. Витрати на одного працюючого також знаходяться в зворотній залежності від результативного показника, тому додаткові витрати на одну тис. грн. / особу не дуже суттєво, але знизять якість менеджменту праці на 0,0108 умовних бали. Нарешті зростання (зменшення) площі рілля на одного працюючого на одну тис. га сприяє зниженню (підвищенню) результативного показника на 0,029112 умовних бали.

Якість менеджменту праці агропідприємств Василівського району Запорізької області за період 2008–2013 рр. носить змінний характер (рис. 1). Коливання обумовлені нестабільністю як зовнішнього середовища, так і внутрішніми проблемами підприємств. Керівництво ТОВ "АПК Істок" в період 2008–2009 рр. приклало суттєві управлінські зусилля для підтримання досягнутих показників і подальшого їх покращення, що дало позитивні результати в вигляді зростання суми прибутку від операційної діяльності та рентабельності праці. Аналіз стану якості менеджменту праці ПОП "АФ ім. Чапаєва" свідчить про негативне становище на агрофермі в 2009 р., що вплинуло на фінансові результати: підприємство отримало збитки від операційної діяльності. Але активний менеджмент, спрямованість на майбутній позитивний результат, миттєве реагування на проблеми, а також зусилля управлінської сфери та колективу агроферми в наступні роки відбилися на отриманих показниках господарської діяльності.

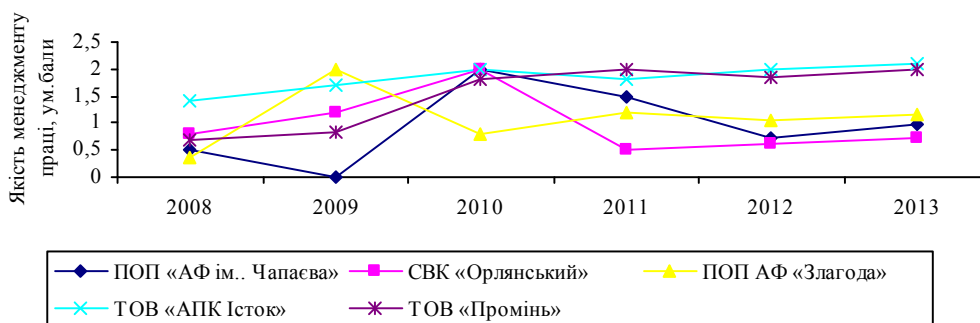


Рис. 1. Якість менеджменту праці агропідприємств Василівського району Запорізької області за період 2008–2013 рр.

Хоча на окремих досліджуваних підприємствах простежується позитивний ефект від покращення управління підприємством в цілому та підвищення якості менеджменту праці в деякі періоди часу, присутні негативні явища, які спостерігаємо при аналізі фінансових результатів, зокрема зниження рентабельності праці.

Висновки

За результатами проведених досліджень проведено аналіз впливу менеджменту праці на результати діяльності підприємств АПК. Розглянуто значимість менеджменту праці, запропоновано кореляційно-регресивну модель якості кадрового менеджменту.

На основі аналізу можемо зробити висновок, що агропідприємства в даний період дуже чутливо реагують на щонайменші зміни як в зовнішньому середовищі, так і у внутрішній ситуації на підприємстві. Це пояснюється відсутністю результативної стабільно працюючої системи управління підприємством, потужної ресурсної бази, ефективного механізму управління персоналом, наявність чого дасть впевненість в результативності майбутніх напрацювань.

Література

1. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами : навч. посібник / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2008. – 224 с.
2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
3. Пиличев Н. А. Управление агропромышленным производством / Н. А. Пиличев. – М. : Колос, 2001 – 296 с.
4. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ, 2010 – № 1. – Т. 1. – С. 23–27.
5. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами : навч. посібник / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К. : Виробничий Дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.
6. Кір'ян Т.М. Механізм ефективної зайнятості в мотивації розвитку людського капіталу / Т.М. Кір'ян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – № 5. Т. 2. – С. 232–235.
7. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. / А. П. Голіков. – 3-є вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2009. – 222 с.

References

1. Osovskaya H. V., Krushelnitskaya O. V. Upravlinnia trudovymi resursamy: navch. posibnyk. – K.: Kondor. – 2008. – 224 s.
2. Upravleniye personalom orhanyzatsyy: Uchebnyk / Pod red. A. Ya. Kybanova. – 3-e yzd., dop. y pererab. M.: YNFRA-M, 2005. 638 s.
3. Pylychev N. A. Upravleniye ahropromyshlennym proyzvodstvom / N. A. Pylychev. – M. : Kolos. – 2001 – 296 s.
4. Donchenko T. V. Teoretychni osnovy formuvannya mekhanizmu upravlinnia finansovoiu stiikistiu pidpriemstva. Herald of Khmelnytsky National University. Economical Sciences. – Khmelnytskyi : KhNU, 2010 – №1 – T.1 – S. 23-27.
5. Kachan Ye. P., Shushpanov D. H. Upravlinnia trudovymi resursamy : Navch. Posibnyk. / Ye. P. Kachan, D. H. Shushpanov – K.: Vyrobnychyi Dim «Yurydychna knyha», 2005. – 358 s.
6. Kirian T.M. Mekhanizm efektyvnoi zainiatosti v motyvatsii rozvytku liudskoho kapitalu. Herald of Khmelnytsky National University. Economical Sciences. – Khmelnytskyi : KhNU, 2012. – № 5, T.2. – S. 232–235.
7. Holikov A. P. Ekonomiko-matematychne modeliuвання svitohospodarskykh protsesiv: Navch. posib. – 3-te vyd., pererobl. i dopovn. / A. P. Holikov – K.: Znannia, 2009. – 222s.

Надійшла 08.01.2015; рецензент: д. е. н. Пуліна Т. В.

УДК 658.3.012.32.011.46:331

Л. Д. ВОРОБІЙОВА, М. М. ОДІНЦОВ

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі розглянуто основні фактори та показники ефективності праці, які впливають на формування механізму управління ефективністю праці працівників підприємства. В результаті дослідження виділено два взаємопов'язаних показника ефективності праці – продуктивність та рентабельність, які необхідні для оцінки ефективності як індивідуальної праці, так і всього підприємства в цілому. Для підвищення ступеня впевненості конкретного працівника підприємства у тому, що його ефективна праця впливає на певний рівень розвитку підприємства, запропонована методика оцінки ефективності праці окремого працівника.

Ключові слова: ефективність праці, продуктивність, рентабельність, механізм, прибутковість, управління.

L. D. VOROBYOVA, M. M. ODINTSOV

Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky

OPTIMIZATION OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF LABOUR EFFICIENCY OF EMPLOYEES OF ENTERPRISES

The aim of the article is a review and optimization of the control mechanism efficiency at the manufacturing plant, which will improve its performance and to create conditions for harmonious development of man. The paper discusses the main factors and indicators of work efficiency. The study highlighted two related performance indicator labour productivity and profitability necessary to assess the efficiency of both the individual and the enterprise as a whole. To enhance the degree of confidence that a particular employee that his effective work affects a certain level of development of the enterprise, the proposed method of estimating the productivity of the individual worker, which creates certain conditions for the justification of the priorities of socio-labour enterprise development and strengthening its competitiveness through enhancing the capacity of labour resource and its effective usage.

Keywords: efficiency, productivity, profitability, mechanism, yield management.

Постановка проблеми. Розвиток в Україні ринкових відносин потребує від підприємств, які опинилися у динамічному та мінливому ринковому середовищі з великою конкуренцією та боротьбою за лідерство, використання світового досвіду та пошуку нових ідей, підходів, принципів у сфері управління. Одну із ключових ролей в успішній діяльності підприємства відіграє ефективність праці, що забезпечує підвищення ефективності та результативності на всіх рівнях, починаючи від безпосереднього виробництва продукції, надання послуг і закінчуючи залученням інвестицій, прийняттям управлінських рішень, у тому числі і стратегічного характеру.

Тому формування дієвого механізму управління ефективністю праці, що забезпечить злагоджену професійну роботу всього персоналу, є важливим актуальним питанням.

Визначення факторів і показників ефективності праці є вирішальним кроком у напрямку до розробки такого механізму управління ефективністю праці, який би збалансував інтереси всіх сторін і забезпечував би постійний соціально-економічний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз літературних джерел свідчить про різноманітність думок вчених-економістів щодо поняття ефективності праці. У словнику сучасних економічних і правових термінів ефективність трактується як досягнення результатів з мінімально можливими витратами, або отримання максимально можливого обсягу продукції з можливої кількості ресурсів.

Економічна енциклопедія має наступне визначення поняття: ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [4, с. 367].

Водночас слід особливо підкреслити, що категорія «ефективність праці» активно обговорюється у вітчизняних та зарубіжних працях. Зокрема, такими є наукові праці Адамчука В., Багрової І., Богині Д., Вороніна О., Данюк В., Кібанова А., Маслоу А., Машенкова В., Оучі У., Пастух О., Петюх В., Постолова Е., Сербіновського Б., Слезінгера Г., Співак В., Струмліна С., Харченко В., Цимбалюк П. та ін.

У економічному словнику категорія «ефективність праці» трактується як важливий економічний показник, який характеризує результативність трудової діяльності людей; виражається в досягненні найбільшого ефекту при мінімальних витратах праці [2, с. 232].

С. В. Мочерний трактує поняття ефективності праці наступним чином – співвідношення між результативністю праці та витратами, що виражається у досягненні максимального ефекту за мінімальних витрат.

Д. П. Богиня, О. А. Грیشнова вважають [1, с. 209], що ефективність праці – це її результативність, яка показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості

затраченої на це праці. Тобто зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без підвищення витрат праці.

У широкому розумінні ефективності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих, або і менших витратах праці.

Зростання ефективності праці має розглядатися як джерело економічних зрушень, підвищення реальної заробітної плати і, відповідно, рівня життя населення; виступає засобом стримування інфляційних процесів. Світовий досвід підтверджує, що висока конкурентоспроможність підприємств і економіки в цілому суттєвою мірою визначається цілеспрямованою мотивацією до ефективної та високопродуктивної праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Проблема підвищення ефективності праці має важливе значення для будь-якого суспільства. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах пошуку шляхів виходу з кризової ситуації в країнах з перехідною економікою, в тому числі і на Україні.

Аналіз наукових джерел свідчить, що поки не сформувалося єдиної точки зору щодо змісту цієї категорії, її показників, співвідношення з іншими категоріями оцінки праці, а також оптимального механізму управління ефективністю праці. Зростання ефективності праці забезпечує підвищення реального продукту і доходу, а тому воно є дуже важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держави з пріоритетними напрямками розвитку народного господарства.

Постановка завдання

Метою статті є розгляд і оптимізація механізму управління ефективністю праці на виробничому підприємстві, що дозволить забезпечити постійне підвищення її продуктивності, а також дасть можливість створити умови для гармонійного розвитку людини та підвищити якість її життя, що суттєво сприяє виконанню завдань спрямованих на зміцнення підприємством своїх позицій на ринку та підвищення його прибутковості.

Виклад основного матеріалу

Управління ефективністю праці на підприємстві — це частина загального процесу управління підприємством, що передбачає планування, організацію, мотивацію, керівництво, контроль і регулювання. Цей процес ґрунтується на постійному аналізі співвідношення корисного ефекту від певної трудової діяльності, з одного боку, і витрат на цю діяльність — з іншого.

Потрібно визначити, що ефективність праці характеризує результативність праці й враховує низку соціально-психологічних аспектів, а саме: корисність результату праці; значущість трудових затрат для підприємства і суспільства; моральне задоволення від процесу трудової діяльності. Тому при формуванні ефективності праці на підприємстві необхідно використовувати потенціал працівників, який охоплює їх високий професіоналізм, постійне підвищення кваліфікації, досвіду, формування програми ділової кар'єри працівників, а також дотримання високої корпоративної культури на підприємстві. На рівні підприємства — необхідно постійно вдосконалювати виробничий процес, підвищувати продуктивність праці, умови праці з урахуванням екологічності і дисципліни, при цьому максимально використовуючи власний ресурс, а саме персонал підприємства [5, с.79].

У цілому, механізм управління — складна економічна категорія, яка включає цілі, фактори, методи та ресурси управління. Для кожного об'єкта повинен бути розроблений свій конкретний механізм управління, який стосується і ефективності праці. Його ґрунтовне визначення потребує розкриття економічної сутності як самого об'єкта, так і складових частин організаційно-економічного механізму управління.

Дослідження показали, що механізм управління ефективністю праці є багаторівневим, у якому об'єднані складові різної природи: організаційні, технічні, економічні, соціальні. Виділити будь-який "чистий" однорідний механізм, у який би не втручалися риси іншої природи, неможливо. Тому найбільш вдалим є саме організаційно-економічний механізм управління ефективністю праці, бо він містить найбільшу кількість різномірних механізмів у їх поєднанні. Розробці організаційно-економічного механізму управління передують моделювання впливу основних, найбільш значущих факторів на організаційну систему. Для ефективності праці як організаційної системи такими факторами є: спосіб відтворення основних засобів і амортизаційна політика; режими праці й відпочинку робітників; упровадження досягнень науково-технічного прогресу; концентрація виробництва; рівень фінансування соціальних заходів і мотивація до праці.

Рівень ефективності праці в ринковій економіці характеризується системою взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих натуральних і вартісних показників, які відтворюють результат праці та можуть бути використані у господарському механізмі ринкової економіки. У галузях матеріального виробництва такими показниками є: загальна кількість продукції та кількість продукції в розрахунку на одиницю робочого часу, номенклатура й асортимент продукції; затрати праці на виробництво одиниці продукції. У сфері

нематеріального виробництва — вид і обсяг результату, його наукова або художня цінність, актуальність, своєчасність, зручність, а також обсяг діяльності в грошовому виразі та затрати праці па одиницю обсягу діяльності.

Одним із основних показників ефективності праці є продуктивність. Поняття продуктивності праці прийнято трактувати в широкому та вузькому розумінні. В широкій суспільній концепції продуктивність праці – це розумова схильність людини до постійного пошуку удосконалення трудової діяльності з урахуванням мінливих соціально-економічних умов. У вузькій технічній концепції продуктивність праці – це відношення одержуваного результату (обсягу продукції) до ресурсів, що використовуються у процесі праці.

Управління продуктивністю – це процес, що передбачає стратегічне і оперативне планування, постійний контроль за ефективним впровадженням заходів по її підвищенню.

Системний підхід до управління продуктивністю праці базується на двох основних принципах: орієнтації на випуск продукції (кінцеві результати процесу праці) та інтеграції всіх підсистем організації в єдине ціле. Він охоплює організаційні форми, сфери, прийоми і методи підвищення продуктивності праці.

В системі управління продуктивністю праці на підприємстві поєднуються два напрямки – мотиваційний (стимулювання якості робочої сили, її участі в інноваційних процесах) і технічний (впровадження нової техніки і технологій).

Продуктивність праці тісно пов'язана з її інтенсивністю. Остання характеризує ступінь напруженості праці за одиницю часу і вимірюється кількістю витраченої енергії людини. Чим вищий рівень інтенсивності праці, тим вища її продуктивність. Максимальний рівень інтенсивності визначається фізіологічними й психічними можливостями людського організму. Отже, інтенсивність праці має фізіологічні межі, тобто не може бути необмеженою. У зв'язку з цим виникає поняття нормальної інтенсивності. Воно означає такі затрати життєвої енергії протягом робочого часу, які забезпечують необхідні умови для повноцінного функціонування організму й повного відновлення працездатності до початку нового трудового дня. Таким чином, інтенсивність праці є важливим фактором продуктивності, проте має певну фізіологічну межу і потребує дотримання фізіологічних норм людської енергії.

Очевидно, для того, щоб керувати ефективністю, результативністю праці працівників необхідно спочатку правильно її визначити та оцінити. Це неможливо зробити без такого показника як рентабельність праці. На наш погляд показник рентабельності праці є більш універсальним показником, оскільки характеризує співвідношення прибутку від використання даного виду ресурсів до відповідних затрат праці. Дане співвідношення є більш актуальним для керівників підприємства, адже орієнтоване на загальний фінансовий результат, а не на прибутковість виготовленої продукції, тому воно характеризується більш важливими поняттями доданої вартості та прибутку.

В сучасних ринкових умовах не існує явної залежності між прибутком і продуктивністю або рентабельністю праці. Це призвело до зменшення їх практичного використання, особливо показників рентабельності праці. Зміна рентабельності праці й прибутку не завжди відбувається в одному напрямку. Прибуток може бути отриманий за рахунок цінового фактора і при низькій ефективності використання праці, що, в свою чергу, негативно вплине на рентабельність праці та загальну привабливість підприємства з точки зору найманого робітника.

Потрібно зауважити, що кожен працівник прагне до власного збагачення через задоволення власних потреб. Але при цьому він абсолютно не задумується, який прибуток отримає підприємство і чи отримає його взагалі. Він переймається тільки прибутковістю власної праці. Тут і втрачається головна ланка зв'язку між рентабельністю праці і прибутковістю суб'єкта господарювання. Адже, якщо керівництво буде стимулювати впровадження факторів підвищення рентабельності праці, то це, в свою чергу, сприятиме зацікавленості працівників у процвітання підприємства. Зміна рентабельності праці й прибутку може відбуватися і в інших напрямках. Наприклад, висока продуктивність праці й рентабельність не завжди супроводжуються зростанням прибутку, якщо товар не користується попитом. Звісно, при узгоджених діях керівництва та при своєчасному аналізі ринку буде недоцільно вкладати кошти в розвиток продуктивності праці. Проте час тут є важливим фактором, оскільки конкурентоздатність підприємства може різко змінитись. Тому сили на ефективне управління повинні бути спрямовані у правильне русло.

Важливим аспектом ефективності праці є питання ефективного управління нею. Існує ціла низка систем класифікацій факторів, що впливають на рентабельність праці. Проте, ми вважаємо за потрібне наділити особливою увагою саме фактори організаційного управління рентабельністю праці. До них можна віднести фактори мотиваційного впливу на персонал, фактори покращення кадрової політики, управлінські здібності керівника та вміння пристосовуватись і своєчасно реагувати на зміни в економіці.

Одним з найпотужніших та найефективніших засобів стимулювання персоналу до творчої та активної праці є механізм заохочування, різні системи якого сприяють зацікавленості у підвищенні кінцевих результатів своєї праці, що позитивно впливає на формування прибутків і показника рентабельності праці. Отже, рентабельність праці є важливим показником оцінки ефективності діяльності працівника і підприємства в цілому. Існують певні суттєві відмінності між даним показником та продуктивністю праці, завдяки яким можна зробити висновок, про універсальність першого показника. Ефективне управління рентабельністю праці на підприємстві є запорукою зростання його прибутковості.

Зростання продуктивності праці завжди пов'язували з можливістю більш ефективно використовувати робочий час, оскільки будь-яка економія в процесі виробництва зводиться до економії робочого часу. Цей зв'язок актуальний і на сучасному етапі, проте трансформації, що відбулись в сфері праці протягом останніх десятиліть дещо змінили сутність і роль робочого часу, що має бути враховано. Підвищення гнучкості форм зайнятості і урізноманітнення результатів і форм праці призводить до необхідності віддавати зекономлений на виконанні роботи час працівнику. Відбувається так званий «ефект доходу», що полягає в ситуації, коли гроші, зароблені за годину праці, менш корисні для людини, ніж година вільного часу, і тоді людина надає перевагу вільному часу порівняно з найманою працею. Проте сьогодні подібна ситуація спричинена дещо іншим - послабленням залежності між відпрацьованим часом і отриманим доходом.

Кількісна сутність праці як процесу характеризується суспільно необхідними затратами робочого часу, які є засобом вимірювання ефективності затрачуваної праці. Проте робочий час сам по собі не характеризує повністю дійсну кількість витраченої праці. Іншими словами, виміряти витрати праці робочим часом, який є лише екстенсивною величиною, неможливо, тому необхідно враховувати відмінності в якості використання робочого часу.

Таким чином на перше місце виходить не кількість, а якість використання робочого часу. Якісне використання робочого часу забезпечується професіоналізмом та бажанням. При цьому професіоналізм визначається досвідом та знаннями, а бажання – особистими цілями. Іншою тенденцією, що стосується робочого часу є екстенсивне зростання часу, що витрачається на працю, тобто зростання його кількості. Це пов'язано зі зміною характеру та змісту праці, що полягає у збільшенні невизначеності результатів і строків їх отримання, підвищенні ризиків виконання проектів тощо.

Тому одним із перших напрямів механізму підвищення ефективності праці на підприємстві має стати оптимізація витрат робочого часу. Сьогодні більшість підприємств нехтують напрацюваннями з аналізу використання робочого часу, посилаючись на відсутність ресурсів на ці заходи (в тому числі і ресурсів часу). Аналізувати рівень індивідуальної ефективності праці не так вже й складно, це може робити сам працівник. З рівнем індивідуальної ефективності праці, що визначатиметься за схемою, може бути пов'язана і оплата праці. Основна зарплата виплачуватиметься за поточний місяць, а преміальний фонд – у наступному, після обробки даних звіту з ефективності праці. Таким чином кожен працівник плануватиме задачі на місяць і тиждень, і щотижня надсилатиме поточний звіт виконання, а щомісяця – підсумковий [7, с. 226].

Наступним напрямом механізму підвищення ефективності праці є створення умов для розширеної участі працівників в управлінні організацією. З цим найкраще справляється система управління за цілями, коли цілі підприємства подрібнюються до рівня окремого працівника і усвідомлюються ним як його особисті. Така система є дієвою і в ситуації з обмеженими фінансовими можливостями підприємства, що характерно для кризового і післякризового періоду. Розширення участі працівників в управлінні організацією доцільно розпочати із проведення регулярних нарад, зборів із залученням всіх працівників, на яких має повідомлятися про результати діяльності підприємства і подальшу стратегію.

Дослідження основних методів, що застосовуються при управлінні ефективністю праці, виявили, що домінують такі методи як оцінка за кінцевими результатами діяльності організації, управління за цілями і результатами та збалансована система показників, які поряд з економічними показниками діяльності організації враховують також і соціальне самопочуття працівників, їх компетентність, професійну здатність до ефективної праці та постійного розвитку.

За результатами дослідження було розглянуто основні заходи, які необхідні для підвищення індивідуальної ефективності праці і відображають наявність недоліків і резервів в управлінні ефективністю праці на підприємстві (таблиця 1).

Таблиця 1

Розподіл заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності праці

Показники	Питома вага, %
1. Справедлива оцінка зусиль і результатів праці	21
2. Запровадження додаткових методів матеріальної мотивації	21
3. Гідна оплата праці	17
4. Додаткова освіта з метою формування сучасної компетенції	13
5. Відчуття потреби	11
6. Більш гнучкий графік робіт	6
7. Надання більш широких повноважень	4
8. Розширення змісту та зміна характеру виробничих функцій	3
9. Більш демократичні стосунки у колективі	2
10. Інші доходи	2

Для підвищення ступеня впевненості конкретного працівника підприємства у тому, що його ефективна праця справді спричинила певний рівень розвитку підприємства, необхідна досить об'єктивна і зрозуміла кожному працівнику методика оцінки ефективності його праці. Таким чином було розглянуто

комплексну оцінку ефективності праці окремих працівників [6, с. 64].

Етапи розглянутої методики оцінки ефективності праці окремого працівника:

1. Оцінка проводиться на підставі синтезуючого показника ефективності праці K_{en} , який розраховується за формулою:

$$K_{en} = \sum_{i=1} K_{eni} \cdot a_i, \quad (1)$$

де K_{eni} – значення загальних показників, що характеризують кваліфікацію робітника;

a_i – ступінь впливу показників на результативність праці. Коефіцієнти a_i визначаються експертним методом (a_i – від 0 до 1);

2. Розрахунок рівня кваліфікації робітника. Цей показник дає уявлення про ступінь і вид професійної підготовки працівника, наявність у нього знань, умінь, навичок, необхідних для виконання роботи певної складності. Показник рівня кваліфікації окремого працівника підприємства розраховується за формулою:

$$K_{кв} = K_{oi} \cdot a_i + K_{ci} \cdot a_i + K_{нк} \cdot a_i, \quad (2)$$

де K_{oi} – рівень освіти. Даний коефіцієнт пропонується оцінювати в залежності від ступеню отриманої освіти: якщо працівник має звання кандидата наук, то $K_{oi}=1$, якщо магістра - $K_{oi}=0,85$, якщо спеціаліста – то $K_{oi}=0,7$, якщо бакалавра – то $K_{oi}=0,5$;

K_{ci} – стаж роботи. Пропонується оцінювати не лише загальний стаж роботи за спеціальністю, а також і стаж роботи на конкретній посаді без зміни категорії (підвищення);

$K_{нкi}$ – підвищення кваліфікації. Якщо працівник пройшов підвищення кваліфікації в аналізованому періоді, то показник дорівнюється 1, якщо ні – дорівнюється 0;

a_i – коефіцієнти значущості, визначаються експериментальним методом (a_i – від 0 до 1).

3. Розрахунок оцінки ділових та особистих якостей робітника $K_{оя}$. Цей показник характеризує діяльність працівника за критеріями, що відповідають ідеальному уявленню про те, як слід виконувати обов'язки та які ділові та психологічні здібності мають бути проявлені для досягнення максимальної результативності праці. Розраховується за наступною формулою:

$$K_{оя} = \sum_{i=1} \frac{a_i + K_i}{10} = \frac{0,12 \cdot K_{оя1} + 0,16 \cdot K_{оя2} + 0,18 \cdot K_{оя3} + 0,2 \cdot K_{оя4} + 0,14 \cdot K_{оя5} + 0,2 \cdot K_{оя6}}{10}, \quad (3)$$

де K_i – аспекти роботи, за якими оцінюються ділові якості працівника (від 1 до 0 балів);

$K_{оя1}$ – знання своєї справи;

$K_{оя2}$ – відповідальність за виконання роботи;

$K_{оя3}$ – самостійність прийняття рішень;

$K_{оя4}$ – робота у колективі;

$K_{оя5}$ – виконання завдань у встановлені строки;

$K_{оя6}$ – здатність виконувати роботу іншого робітника;

a_i – ступінь значущості аспекту роботи на результативність праці робітника, який визначається експертним методом (a_i – від 0 до 1).

4. Розрахунок оцінки креативності та інновацій $K_{ки}$. Цей показник характеризує співробітника з точки зору його здатності до інноваційної діяльності як з професійної, так і психологічної точки зору. Розраховується за наступною формулою:

$$K_{ки} = \sum_{i=1} \frac{a_i \cdot K_i}{10} = \frac{0,25 \cdot K_{ки1} + 0,16 \cdot K_{ки2} + 0,18 \cdot K_{ки3} + 0,25 \cdot K_{ки4} + 0,16 \cdot K_{ки5}}{10}, \quad (4)$$

де K_i – коефіцієнт, що характеризує креативність та інновації працівника, що оцінюється в балах від 1 до 10:

$K_{ки1}$ – позитивна реакція на зміни;

$K_{ки2}$ – збереження ефективності праці в нестабільних обставинах;

$K_{ки3}$ – готовність корегувати власну точку зору при появленні нової інформації;

$K_{ки4}$ – готовність експериментувати з урахуванням ризику;

$K_{ки5}$ – пропонування ідей при появленні проблем щодо вирішення виробничих питань;

a_i – ступінь значущості аспекту на креативність робітника, який визначається експериментальним методом (від 0 до 1).

5. Розрахунок оцінки морального задоволення від праці $K_{мз}$. Цей показник характеризує організаційну культуру з точки зору окремого працівника та дає відповідь, на скільки йому морально комфортно працювати в колективі та на підприємстві. Відомо, що вплив емоційної атмосфери колективу на особистість може бути двояке: може пригнічувати творчу ініціативу і активність людини, або навпаки, стимулювати до розвитку. Цей показник розраховується на основі відповідей (тестування) працівника, дає змогу керівництву виявити конфліктні моменти, що існують та потребують уваги. Тому керівництво повинно створювати сприятливі моральні та психологічні умови роботи в колективі. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{мб}} = \sum_{i=1}^4 \frac{a_i \cdot K_i}{10} = \frac{0,36 \cdot K_{\text{мз1}} + 0,25 \cdot K_{\text{мз2}} + 0,17 \cdot K_{\text{мз3}} + 0,22 \cdot K_{\text{мз4}}}{10}, \quad (5)$$

де $K_{\text{мз}}$ – показник, що характеризує сукупність факторів морального задоволення від праці, що оцінюється в балах від 1 до 10;

$K_{\text{мз1}}$ – ступінь самореалізації;

$K_{\text{мз2}}$ – відношення з колективом;

$K_{\text{мз3}}$ – організаційна культура працівника;

$K_{\text{мз4}}$ – відношення керівництва до підлеглих;

a_i – ступінь впливу показника морального задоволення від праці, який визначається експериментальним методом від 0 до 1.

На основі вищенаведених показників будується зведена таблиця, за допомогою якої визначається ефективність праці окремого робітника та колективу в цілому. З урахуванням проведених розрахунків складається характеристика на окремого робітника та весь персонал підприємства.

Маючи інформацію про ефективність праці конкретних працівників, керівники підприємства можуть приймати об'єктивні кадрові рішення, які впливатимуть на підвищення ефективності праці всього персоналу.

Висновки

Таким чином, розглянута методика оцінки персоналу в рамках визначення організаційно-технічного рівня, може дати відповідь на питання про індивідуальну ефективність праці конкретного робітника, а запропоновані рекомендації щодо механізму управління ефективністю праці дають можливість обґрунтувати пріоритети соціально-трудоного розвитку підприємства та посилення його конкурентоспроможності на основі підвищення потенціалу ресурсу праці та ефективного його використання.

Література

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-е видання. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.
2. Большой энциклопедический словарь / под ред. Азрилияна А. Н. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т нов. эк-ки, 1997. – 867 с.
3. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ. – 400 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видав. центр «Академія», 2001. – 848 с.
5. Міронова Ю.В. Ефективність праці як важлива категорія концепції ощадливого виробництва в Україні / Ю. В. Міронова, Н. В. Лисак, О. В. Пітик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 1. – С. 78–82.
6. Синікова О.М. Розробка механізму оцінки ефективності праці та мотивації персоналу до інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту / О.М. Синікова // Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХПІ»»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – № 8. – С. 63–68.
7. Турчина В. М. Дослідження факторів впливу на ефективність праці / В. М. Турчина // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2008. – Вип. 20. – С. 220–229.

References

1. Boginy D. P. Fundamentals of labor Economics: textbook / D. P. Boginy, O. A. Greshnov. - 2nd edition. - K.: Knowledge Press, 2001. - 313 p.
2. Great encyclopedic dictionary. / Under the editorship of Azilian A. N., 2nd ed. supplementary and processed - M.: In-t new. ek-ki, 1997. - 867 p.
3. Gavkalova N. L. Socio-economic mechanism of the effectiveness of personnel management: methodology and concept formation. Scientific publication / N. L. Gavkalova. - Kharkov: Publishing House. Knev. - Bibliogr.: pp. 299-325.
4. Economic encyclopaedia: In 3 volumes. So 2. / Editorial Board.: C. V. Moderny (resp. amended) and other - K.: Issued. center "Academy", 2001. – 848p.
5. Mironov, Y. C. Efficiency as an important category of the concept of lean production in Ukraine / Y. C. Mironov, N. In.Lisak, O. C. Ptic // Bulletin of Khmelntsky national University. - 2014. No. 1. - pp. 78-82.
6. Sinikova O. M. The development of a mechanism to assess the productivity and motivation of staff to the innovative activity of the enterprises of railway transport / O. M. Sinikova // Collection of scientific papers "Bulletin of NTU "KHPI": Technical progress and production efficiency. No. 8. - 2011. - pp. 63-68.
7. Turchin V. M. Study of factors influencing the efficiency / V. M. Turchin // Economics and entrepreneurship: collected scientific articles. the papers of young scientists and graduate students, state higher educational institution "Kyiv. the NAC. Econ. UN-t im. Century Hetman". - 2008. - Vol. 20. - pp. 220-229.

Надійшла 28.11.2014; рецензент: д. е. н. Перерва П. Г.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ БАЗОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ЛЮДСЬКОГО Й ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛІВ ЯК СКЛАДОВИХ ЧАСТИН КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ

Досліджено базові концепції та структуровані складові людського та інтелектуального капіталів. Проаналізовано вплив факторів на формування складових людського та інтелектуального капіталів в корпоративних структурах. Одержані результати дослідження дозволили структурувати не уречевлений капітал як важливу частину корпоративного капіталу.

Ключові слова: людський капітал, спеціальний людський капітал, інтелектуальний капітал, клієнтський капітал.

N. V. KORZH

Institute of Trade and Economics in Vinnytsia of Kyiv National Trade and Economic University

THE CRITICAL ANALYSIS OF THE BASIC CONCEPTS OF HUMAN AND INTELLECTUAL CAPITALS AS THE CORPORATE CAPITAL CONSTITUTIVES

Research objectives are to analyze the basic concepts of human capital and to prove that it is an integral part of corporate capital. Research methods. The following scientific methods were used in the research: retrospective method (used for the understanding of the historical development of human capital), classification methods (the trends of the human capital scientific researches were classified), generalization method and descriptive method were used to analyze the theoretical materials of the research (the specific approaches to intellectual capital structuring). Research results. The basic concepts of human and intellectual capitals were analyzed and their constitutive were structured. The influence of factors on the formation of human and intellectual capitals constitutive in corporate structures was investigated. Scientific novelty. The structural elements of non-material capital were identified by means of singling out human capital as person-directed and regarding social capital as the one created by groups of people and aimed at production effectiveness increase through the realization of corporate social initiatives. Practical significance. The results of the research allowed to structure non-material capital as an important part of corporate capital. The further structuring of corporate capital should make it feasible and convenient for its evaluation and further management of its components for the purpose of their optimum structure and of their management in the general system of corporate management.

Keywords: human capital, special human capital, intellectual capital, client capital.

Вступ

Структура корпоративного капіталу підприємства визначається сукупністю його складових та зв'язками між ними, що мають стійкий характер, визначають внутрішню будову його формування та організацію капіталу як цілісної системи. При дослідженні структура капіталу підприємства виступає як спосіб описання його організації з урахуванням основних зв'язків та функцій, які він виконує в процесі свого функціонування. Структура корпоративного капіталу характеризується певною ієрархічністю так як кожен його компонент потрібно розглядати як систему (підсистему) більш широкої корпоративної системи.

Капітал складається із уречевленої і неуречевленої частини. Уречевлена – це фізичний і фінансовий капітал. Неуречевлена частина охоплює людський, інтелектуальний, споживчий, соціальний, тощо. Серед неуречевленої частини капіталу немає єдиного погляду на те, що сюди включати і яким чином проводити розподіл. Для цього потрібно розглянути сутність базових концепцій людського, інтелектуального і соціального капіталів і виявити яким чином було б доцільно структурувати корпоративний капітал з приводу управління їм в цілому і зокрема його окремими складовими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування і розвитку людського капіталу присвячено наукові праці таких відомих вчених, як Е. Брукінга, Г. Беккера, Т. Стюарта, Л. Едвінса, М. Мелоуна, О. Кондюкова, С. Селезньова та ін. До вагомих результатів в Україні, які пов'язані з розробкою теоретичних основ і практичних рекомендацій з формування та розвитку людського капіталу слід віднести праці вітчизняних авторів: Петухової Т., Сороки М., Леонової С., Васильченко В., Гриненко А., Грішнєвої О., Новікової О., Амоші О., Антонюк В., Михайлової Л. та ін.

Разом з цим, через багатоаспектність та наукову дискусійність зазначеної проблеми, на рівні корпоративних структур не приділено достатньо уваги, а отже визначає актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є критичний аналіз базових концепцій людського капіталу як складової частини корпоративного капіталу

Виклад основного матеріалу. В умовах нестійкого зовнішнього середовища, напруженості особливе значення мають рішення, які пов'язані з пошуком нових підходів щодо створення сприятливих умов формування, ефективного використання й розвитку людського капіталу, від якого залежить не тільки поточний стан корпоративної структури, а й перспективність зростання результативності її діяльності та конкурентоспроможності загалом.

Огляд базових концепцій людського капіталу (табл.1) дозволив виявити, що не існує чіткого відокремлення людського капіталу від інтелектуального і соціального, хоча безумовно існує дуже тісний

взаємозв'язок між ними. Справа в тому, що в основу будь-якого капіталу покладено інтереси людини і створюється будь-який капітал також людиною. Ми будемо розрізняти людський і соціальний капітали тим, що людський капітал – це особистісний, це те, що людина в змозі і бажає створити сама. А соціальний капітал створюється колективами людей або між ними і спрямований на підвищення ефективності виробництва за рахунок здійснення соціальних корпоративних ініціатив.

Таблиця 1

Сутність базових концепцій людського капіталу (складено автором на основі [1–10])

Автор концепції	Складові і їх сутність
Бурдье П. [1] Беккер Г. [2]	культурний, соціальний, символічний і економічний капітали. - капітал освіти (загальні та спеціальні знання); - капітал здоров'я; - капітал професійної підготовки кадрів (кваліфікація, навички, виробничий досвід); - капітал міграції; - володіння економічною інформацією; - мотивацію до економічної діяльності.
Добринін А., Дятлов С., Циренова Е. [3]	на особистому рівні – це капітал, що сформовано в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації, які використовуються у сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й впливає на підвищення доходів (збитків) людини.
Петухова Т. [4]	- виробничо-кваліфікаційний (професійно-кваліфікаційні й освітні активи); - соціально-персоналогічний (психофізіологічні й інноваційно-творчі активи); - ціннісно-поведінковий (активи особистості, мотивація, культура, мораль, духовність тощо).
Сорока М., Леонова С. [5]	- освіта та спеціальна підготовка професійного характеру; - охорона здоров'я; - система мотивації; - забезпечення мобільності.
Васильченко В., Гриненко А., Гришнова О., Керб Л. [6]	сформований або розвинутий у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я людей їхніх знань, навичок, здібностей та мотивацій, який цілеспрямовано використовується з метою отримання корисного результату і сприяє зростанню продуктивності праці на підприємстві.
Новікова О., Амоша О., Антонюк В. [7]	1) демографічний потенціал; 2) потенціал здоров'я; 3) освітньо-професійний потенціал; 4) інтелектуальний потенціал; 5) діяльнісний потенціал; 6) соціально-економічний потенціал; 7) соціально-ментальний потенціал; 8) громадянсько-політичний потенціал.
Михайлова Л. [8]	- фізичний стан людини (вроджені задатки; житлові умови; повноцінність харчування; фізична і спортивна підготовка; профілактика хвороб і медичне обслуговування); - інтелектуальний розвиток людини (виховання дитини у родині; шкільна освіта; додаткова освіта; професійна освіта; вища освіта); - підвищення кваліфікації; перепідготовка або отримання додаткової освіти); - соціально-психологічний стан людини (виховання етики; естетичне виховання; правове виховання; культурний розвиток; духовний розвиток).
Лех Т. [9]	Вітальний капітал – це вроджена складова людини, багатство, яке людина отримує споконвічно. Він пов'язаний зі станом здоров'я, як фізичного, так і психологічного, властивостями й типом характеру й закладеними в людині талантами. Трудовий капітал пов'язаний із кваліфікацією, виробничим навчанням, втілюється в праці кваліфікованих робітників і безпосередньо залежить від застосовуваної технології. Індивідуальний інтелектуальний капітал – це вид капіталу, що є проявом інтелекту соціального суб'єкта, що й представляє собою продукти його інтелектуальної діяльності – інформацію й знання, що мають соціально-економічну цінність і які забезпечують йому дохід (благо) і конкурентні переваги. Культурно-моральний капітал – це сукупність інтелектуальних здатностей, освіченості, умінь, навичок, моральних якостей, кваліфікаційної підготовки індивіда або індивідів, які використовуються в процесі здійснення соціальної діяльності й при цьому узаконюють володіння статусом і владою. Із соціальної сторони це якісні й кількісні характеристики знань, умінь, кваліфікації, моральні якості, здатності, образ і стиль життя, імідж, соціальні зв'язки індивіда; з економічної – сукупність витрат, пов'язаних з розвитком культурних характеристик індивіда. Організаційний і підприємницький капітал – це заповзятливість, ділова кмітливність, новаторство, організаторські здатності й висока відповідальність, почуття ошадливості й економії, уміння розумне ризикувати, енергія й чинність волі, необхідні для ведення бізнесу або керування.
Н.В. Кирлик [10]	- фізичний, - професійно-кваліфікаційний, - інтелектуальний, - соціально-психологічний, - культурно-моральний, - інноваційний компоненти.

Людський капітал накопичується і використовується у виробництві не одноразово, а в процесі своєї участі у виробництві і забезпечує отримання прибутку внаслідок цього розглядається як капітал. У відповідності з цим, здібності людини, її знання, уміння, досвід, навички, визнають специфічною формою капіталу тому, що вони: невідчужувані від свого носія; вимагають для формування витрат на розвиток від самої людини, його родини, підприємства і суспільства в цілому; мають властивість накопичуватися; володіють здатністю «зношуватися», застарівати; здатні забезпечити отримання більш високого прибутку в майбутньому через підвищення досвіду і рівня кваліфікації.

Людський капітал має спільні та відмінні риси з фізичним капіталом. Спільними рисами є те, що: він є сукупністю певних властивостей, здібностей, які використовуються протягом досить тривалого часу; для його формування, збереження і зростання потрібні значні інвестиційні витрати; може фізично і морально зношуватися і змінювати свою вартість.

Відмінними рисами є те, що: людський капітал не відокремлюється від носія – людини; у вигляді навичок і здібностей є певним запасом, тобто може накопичуватися; використання людського капіталу і отримання прямих прибутків контролюється самою людиною; відрізняється від матеріального капіталу ступенем ліквідності, він має вищу ступінь ліквідності; його функціонування обумовлено індивідуальними інтересами і перевагами індивіда, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури; вкладення в людський капітал забезпечують високий соціальний ефект; інвестиційний період у людського капіталу значно довший, ніж у фізичного; має більшу мобільність.

Людський капітал поділяється на спільний і спеціальний. Спільний капітал включає теоретичні й досить універсальні знання, які мають широку сферу застосування і загальні професійні (спеціалізовані) знання. Це може бути знання, отримані щодо звичайних навчальних предметів: математики, фізики, інформатики, іноземної мов тощо. Важливою формою нарощування загального людського капіталу є самонавчання.

Спеціальний людський капітал співвідноситься лише з конкретною організацією і включає знання особливостей робочого місця, керівництва, товаришів з роботі, їх можливостей, достоїнств і вад, клієнтів, специфіки підприємства, регіону та інше. Спеціальний капітал накопичується у процесі праці, придбання практичного досвіду.

Існує поняття специфічного людського капіталу, що утілений у практичному знанні, яке дозволяє індивіду розпізнавати стратегію і принципи дії інших господарських агентів. Його нагромадження пов'язане із навиками спеціалізації в навколишньому соціальному середовищі.

Структура людського капіталу на сучасному етапі розвитку промисловості пов'язана із зміною соціально-економічних умов виробництва, що обумовлено в основному технологічним розвитком сучасних виробничих систем. До таких змін можна віднести: зміну змісту і характеру професійної діяльності; прискорене оновлення та вдосконалення соціально-професійної структури кадрів, поява нових прогресивних форм організації професійної діяльності; підвищення рівня технічної озброєності виробничих процесів за рахунок автоматизації практично всіх основних і допоміжних операцій. При цьому створюються необхідні умови для чіткої, ритмічної роботи підприємства, поліпшується режим праці, з'являється можливість регулювання технологічних процесів без безпосереднього втручання людини, тобто все більше розповсюджуються технології, які не потребують прямої участі людини.

Соціальні наслідки технологічного розвитку також впливають на чисельність і професійно-кваліфікаційну структуру кадрів. Такі зміни виражаються в наступних тенденціях [8]:

1. Змінюються функції праці. Прості одноманітні функції спеціалізованої праці при обслуговуванні верстатів, конвеєрних ліній замінюються комплексом нових, складніших функцій з управління, контролю, налашки, переоснащення, ремонту, програмування автоматизованих систем і роботизованого виробництва. Зростає значення універсалізації праці, її комбінування.

2. Певні види професійної діяльності стають по суті унікальними. Збільшується найменування професій, які не мають аналогів, вимагають від працівників нових навиків і ширшої ерудиції, сприяють процесу поглиблення їх спеціалізації. Розширення сфери унікальних видів професійної діяльності створює особливі умови для такої професіоналізації, яка не виходить за межі вибраної одного разу професії та пов'язана з досягненням усе вищих рівнів професійної майстерності.

3. Відбуваються зміни кваліфікаційної структури промисловості. Якщо раніше вона формувалась на основі придбання навичок і умінь, залежних від досвіду роботи, то тепер основного значення набувають знання, привнесені ззовні.

4. Змінюється характер напруженості професійної діяльності. Інтенсивна праця в сучасних умовах припускає вищий рівень розвитку психічних, вольових якостей людини.

Всі дослідники збігаються в тому, що людський капітал включає фізичний стан людини, стан її психічного і фізичного здоров'я, освіти і підвищення кваліфікаційного рівня, культурні і моральні цінності.

Інші дослідники включають до нього систему мотивації, мобільність, інноваційність, організаційно-підприємницький капітал. Інноваційність і можливість до організаційно-підприємницької діяльності подібні, в їх основу покладено те, що людина має властивості до новаторства, організаторські здатності й високу відповідальність, почуття ощадливості й економії, уміння ризикувати, підприємницькі здібності, що

проявляються у таланті ведення бізнесу або керування. Вважаємо, що всі ці елементи і потрібно розглядати в основі людського капіталу, але на рівні самої особистості. Більшість цих складових мають якісний характер і тому складно їх оцінити.

Людський капітал всіма вченими включається в інтелектуальний капітал, який виступає продовженням розвитку цієї концепції. Сутність базових концепцій інтелектуального капіталу показано в табл.2.

Таблиця 2

Сутність базових концепцій інтелектуального капіталу				
Інтелектуальний капітал за Т. Стюартом				
Людський капітал	Структурний капітал		Споживчий капітал	
знання, навички, досвід, творчі здібності, моральні цінності, культура праці	технології, винаходи, бази даних, публікації, процеси тощо, які можуть бути документально оформлені і юридично захищені і норми відносин, життєвий досвід		зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, історія взаємовідносин з клієнтами, торгова марка (бренд)	
Інтелектуальний капітал за Е. Брукінг				
Ринкові активи	Людські активи	Інтелектуальна власність		Інфраструктурні активи
потенціал, який забезпечується нематеріальними активами, які пов'язані з ринковими операціями (марки товарів, споживча прихильність, корпоративне ім'я, портфель замовлень тощо)	сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, управлінських і підприємницьких якостей, поведінки в різних ситуаціях	різні корпоративні активи: ноу-хау, патенти, авторські права, виробничі і торгові секрети тощо		технології, методи і процеси, які роблять роботу підприємства можливою, а саме: корпоративна культура, методи оцінки ризику, фінансова структура, бази даних тощо
Інтелектуальний капітал за Л. Едвінсон, М. Мелоун				
Людський	Структурний капітал			Капітал взаємовідносин із клієнтами
Загальний обсяг інвестицій в освіту, здібності та майбутнє співробітників	Організаційний капітал			впевненість в тому, що клієнти підприємства будуть і надалі віддавати йому перевагу
	компетентність і системи, що дозволяють реалізувати можливості компанії до освоєння інвестицій, а також організаційні здібності до створення капіталу			
	інноваційний капітал	процесовий капітал		
	інтелектуальна власність, яка виражає здатність компанії до оновлення, тобто захищена комерційним правом, а також інші нематеріальні активи та цінності	сукупна вартість процесів, що створюють або не створюють вартість		
Інтелектуальний капітал за О.Кендюховим				
Персоніфікований капітал	Інфраструктурний капітал	Клієнтський капітал	Марочний капітал	Формалізована інтелектуальна власність
пов'язані з роботою знання й уміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, цінності	інформаційні технології, організаційна структура, філософія управління, корпоративна культура і ділове співробітництво	відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи та ліцензійні замовлення	торгові марки, товарні знаки, корпоративна марка і марки обслуговування	патенти, авторське право, виробничі секрети, оригінальне програмне забезпечення, ноу-хау, права на дизайн і бази даних
Інтелектуальний капітал за Є. Селєзньовим				
Кадровий капітал		Інтелектуальна власність		
Людські активи	Виробничі активи		Маркетингові активи	
Знання, досвід, особистий капітал	Корпоративна культура, управлінська система	Ноу-хау, патент, авторське право	Постійні клієнти, репутація, торговельна марка	

В інтелектуальному капіталі знайшли своє відображення також структурний, споживчий, ринковий, організаційний, клієнтський, інноваційний, процесів капіталу і інтелектуальні власність. Поєднання їх в інтелектуальному капіталі підпорядковується також єдиній меті – визначення тих не уречевлених складових, які формують конкурентні переваги підприємства.

Структура інтелектуального капіталу пов'язана також зі змінами в сучасному соціально-економічному просторі організацій, так як на ринку сьогодні боротьба йде не за матеріальні ресурси, а за знання та інформації.

Розробка та пошук стратегічних підходів до формування системи інтелектуального капіталу зумовлює необхідність здійснення комплексних досліджень особливостей цієї проблеми та визначити його відмінності від людського.

Інтелектуальний капітал формують матеріальні та нематеріальні складові. В нього включають не тільки здібності, знання, навички та досвід співробітників, що залежить від мотивації людини до самонавчання, але й організаційний (структурний, інфраструктурний) капітал, який створюється як система взаємовідносин в організації і визначається як компетентність системи, що дозволяє реалізувати можливості компанії до освоєння інвестицій.

Наступною важливою складовою інтелектуального капіталу є так званий клієнтський (споживчий, ринковий, маркетинговий) капітал, який визначає зв'язки з клієнтами, споживчу прихильність, інформацію про клієнтів, історію взаємовідносин з клієнтами; торгову марку (бренд), корпоративне ім'я; пов'язані з ринковими операціями відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи та ліцензійні замовлення.

Остання складова інтелектуального капіталу – інтелектуальні власності. Інтелектуальна власність може бути відображена на балансі підприємства як нематеріальний актив у відповідності із «Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні», затверджене постановою Кабінету Міністрів України і реалізованому у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» та Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». Цими документами регламентується порядок операцій із нематеріальними активами на підприємстві.

Найбільш чітку систему інтелектуального капіталу надали Т.Стюарт, Л.Едвінсон, М. Мелоун. Їх розподіл найбільше відповідає можливостям оцінки інтелектуального капіталу. Хоча окремі його складові знайшли своє відображення в соціальному капіталі, теорія розвитку якого є розвитком концепції інтелектуального капіталу.

Висновки

Конкуренція і кооперація проявляються в узагальненні і взаємовпливі. В умовах економіки, яка побудована на знаннях, коли все більше уваги приділяється в бізнесі різноманіттю товарів та послуг, можливості організацій задовольняти найбільш вишукані і непередбачувані запити споживачів, коли все більше розкривається творчий потенціал сумісних зусиль, роботи в одній команді, на загальний результат, зростає розуміння, що довіра в бізнесі більш вигідна для кожного контрагента. Ідентифікувавши структурні елементи не уречевленого капіталу ми дійшли висновку, що це людський капітал – особистісний, це те, що людина в змозі і бажає створити сама, а соціальний капітал створюється колективами людей або між ними і спрямований на підвищення ефективності виробництва за рахунок здійснення соціальних корпоративних ініціатив.

Література

1. Бурдьє П. Социальное пространство и генезис «классов» [Електронний ресурс] / П. Бурдьє // *Формы капитала. Экономическая социология.* – 2002. – № 5. – С. 60–75. – Режим доступу : <http://bourdieu.name/bourdieu-forms-of-capital>
2. Becker I.G. Human Capital: Theoretical and empirical analysis With special reference to education. 3rd ed. University of Chicago Press, 1993. 390 p.
3. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова / Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – СПб : Наука, 1999. – 309 с.
4. Петухова Т.О. Теоретико-методичні положення оцінки стану ЛК ПЗТ / Т.О.Петухова // Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional Vector of Economic Development : збірник наукових праць МІДМУ «КПУ». – Мелітополь : Вид-во КПУ, 2010. – Вип. 3 (2). – С. 110–119.
5. Сорока М. В. Інвестування в людський капітал промислового підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Сорока, С. В. Леонова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/97.pdf.
6. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
7. Новікова О.Ф. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – 468 с.
8. Михайлова Л. І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК / Л. І. Михайлова. – Суми : Довкілля, 2003. – 326 с.
9. Лех Т.А. Концепція формування та відтворення людського капіталу [Електронний ресурс] / Т.А. Лех // *Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання.* – 2012. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
10. Кирлик Н.В. Аналіз підходів до визначення людського капіталу підприємства / Н.В. Кирлик // *Академічний огляд.* – 2013. – № 2 (39). – С. 95–103.

References

1. Burde P. (2002) Sotsialnoe prostranstvo i genezis «klassov» [Social space and genesis of "classes"] *Ekonomicheskaya sotsiologiya* - 2002. – vol. 5, pp.60-75, URL: <http://bourdieu.name/bourdieu-forms-of-capital>

2. Becker G.(1993) Human Capital: Theoretical and empirical analysis With special reference to education. - 3r ed. - University of Chicago Press, 390 p.
3. Dobrynin A.I.(1999) Human capital in transitive economy: generation, assessment, efficient use of. [A human capital is in a economy: Forming, estimation, efficiency of the use] / Izvestiia Sankt-Peterburgskiy universitet ekonomiki i finansov (St. Petersburg University of Economics and Finance), vol.4 (56), pp. 162-169
4. Petuhova T.O. (2010). Teoretiko-metodichni polozhenya ocinki stanu LK PZT [Theoretical and methodical positions of estimation of the state of LK PZT], Institutional Vector of Economic Development: Zbirnik naukovih prats. Melitopol. MIDMU «KPU», Vipysk 3 (2), pp. 110-119
5. Soroka M.V., Leonova C.V. (2008) Investuvanya v lyudskiy capital promislavogo pidpriyemstva [Investing is in the human capital of industrial enterprise], available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Logistyka/2_2008_633/97.pdf.
6. Vasilchenko V.C., Grinenko A.M., Grishnova O. A., Kerb L. P. (2005). Upravlynya trudovim potencialom [Management labour potential]. Kyiv: KNEU
7. Novikova O.F., Amosha O. I., Antonyuk V. P. (2008). Lyudskiy potencial: mehanizmi zberezhenya ta rozvitku [Human potential: mechanisms of maintenance and development], In-t ekonomiki promislavosti NAN Ukrainy
8. Mihailova L.I. (2003). Ekonomichni osnovi formuvanya lyudskogo kapitalu v APK [Economic bases of forming of human capital are in APK], 326 p., Dovkillya, Sumi, Ukraine
9. Lyeh T.A. (2012). The concept of formation and reproduction of human capital, Efektyvna ekonomika [Conception of forming and recreation of human capital], [Online], vol. 2, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
10. Kirlik N.V. (2013). Analiz pidhodiv do viznachennya lyudskogo kapitalu pidpriyemstva [An analysis of going is near determination of human capital of enterprise], Akademichniy oglyad. 2013. Vol. 2 (39), pp.95-103.

Надійшла 28.11.2014; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

УДК 331.108(045)

О. М. ЛОЗОВСЬКИЙ, К. І. МАЙБОРОДА

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проведені дослідження, аналіз та вивчення особливостей моделей управління трудовими ресурсами доводять необхідність теоретичного розвитку та практичного втілення на підприємствах нової парадигми управління, заснованої на зарубіжному досвіді. Дані дослідження дозволили визначити основні завдання державної політики в галузі регулювання ринку праці як в умовах стабільного економічного розвитку, так і кризи.

Ключові слова: трудові ресурси, глобалізація, зарубіжний досвід, державна політика.

O. M. LOZOVSKIY, K. I. MAIBORODA

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

MODELS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS

The carried out research, analysis and study characteristics of models of human resources prove the necessity of theoretical development and practical implementation on enterprises of a new management paradigm based on the foreign experience. These studies allowed the determination of the main task of the state policy in the field of labour market regulation both in terms of sustainable economic development and crisis. At the present stage of development of market relations in Ukraine special attention issues to the rationalization models of workforce of management company. Providing effectively use of work enhances the effectiveness of the management and strengthening the competitiveness of the market. In a scientific article we investigate specific features of models of human resources of leading countries and analyze events that take these countries.

Key words: labour, globalization, international experience, state policy.

Постановка проблеми

Раціоналізація моделі управління трудовими ресурсами є однією із головних проблем в умовах глобалізації. Праця, як фактор виробництва, за умови ефективного її використання, сприяє підвищенню конкурентоспроможності організації. Процеси глобалізації та посилення конкуренції на світовому ринку протягом останніх двох десятиліть мали вплив на ринок праці європейських країн а також політику його регулювання. Враховуючи те, що Україна стоїть на шляху приєднання до Європейського союзу, досвід країн-учасниць цього об'єднання в сфері регулювання ринку праці є особливо актуальним для нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивченню ринків праці європейських країн присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як М. Барінва, У. Вагнер, Н. Вишневська, Т. Власенко, В. Гутник, І. Есаулова, В. Клавдієнко Л. Мазін та інших. В їх дослідженнях чітко виділяються моделі регулювання ринку праці, аналізується соціальна та економічна ефективність цих моделей, їх переваги та недоліки.

Мета статті

Мета дослідження полягає в з'ясуванні ефективності європейських моделей регулювання ринків праці як в умовах стабільного економічного розвитку так і кризи. Виокремити те позитивне в цих сферах, що може бути використане в соціально-економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу

Наслідком фінансово-економічної кризи є погіршення соціально-економічної ситуації. Це характеризується падінням рівня реальних доходів та загальним зниженням рівня життя населення. За визначених умов загострюються відносини між соціальними партнерами в питаннях зайнятості, рівня оплати праці та умов її виплати, погіршуються стосунки між роботодавцем та найманим працівником, змінюється ставлення один до одного. Така взаємодія сторін соціально-трудова відносин потребує чіткого аналізу задля визначення основних шляхів вирішення соціально-трудова конфліктів та перспектив подальшого розвитку відносин у сфері докладання праці. Вважаємо за необхідне дослідити зарубіжний досвід вирішення проблем у соціально-трудова відносинах.

За рівнем регулювання соціально-трудова відносин можна виділити наступні групи моделей управління трудовими ресурсами:

1. Перша група – моделі з домінуючим міжгалузевим рівнем, в яких найбільш значущим є загальнонаціональний рівень переговорів і угод (застосовуються у Бельгії, Ірландії, Фінляндії, Словенії, тобто у невеликих державах з відносно простою галузевою структурою).

2. Друга група – моделі з домінуючим рівнем компаній, в яких центр партнерства знаходиться на підприємствах, але за наявності певного регулятивного впливу галузевих та загальнонаціональних угод (застосовуються у Чехії, Естонії, Угорщині, Латвії, Польщі, на Мальті).

3. Третя група – моделі з домінуючим галузевим рівнем. Основну роль відіграють галузеві тарифні угоди, які у значній мірі розповсюджуються на всі або на більшу частину підприємств галузі

(використовуються в Австрії, Німеччині, Греції, Італії, Голландії, Португалії, Іспанії, Словаччині, Швеції, тобто у розвинених державах зі складною галузевою структурою) [1].

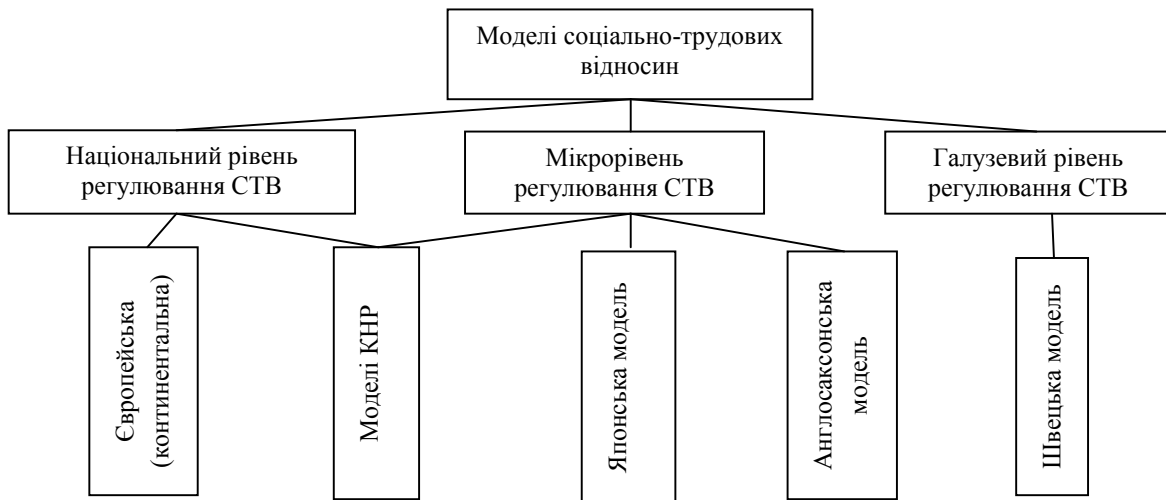


Рис. 1. Класифікація моделей соціально трудових відносин

Для української моделі соціально-трудових відносин характерною є друга група, оскільки основним засобом визначення взаємовідносин між працівником і роботодавцем є колективний договір, норми якого регулюються законодавством України про працю, генеральними, регіональними та галуzeвими угодами.

Вивчаючи особливості функціонування та розвитку соціально-трудових відносин в окремих регіонах світу, ми поділяємо класифікацію запропоновану Л. Мазіним. В процесі дослідження даної проблеми, він виділяє кілька наступних моделей.

Таблиця 1

Класифікація моделей з огляду особливостей функціонування та розвитку соціально-трудових відносин в окремих регіонах світу

Модель соціально-трудових відносин	Властивості й риси
Європейська (континентальна)	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень правової захищеності працівника; – жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць; – галуzeве (регіонально-галуzeве) тарифне регулювання; – високий законодавчо встановлений мінімум оплати праці; – відносно невелика диференціація оплати праці.
Англосаксонська	<ul style="list-style-type: none"> – достатньо високий рівень розвитку трудового та цивільного права; – відсутність централізованої системи управління зайнятістю та боротьби з безробіттям; – надання широких прав і свобод роботодавцям щодо наймання й звільнення працівників; – функціонування моделей корпоративних колективно-договірних відносин та відсутність таких відносин на рівні галузей та регіонів; – робота з підготовки персоналу ведеться тільки в рамках окремих фірм та їхніх галуzeвих асоціацій; – високий рівень диференціації оплати праці; – мінімальна оплата праці в країні, як правило, законодавчо не закріплюється.
Японська	<ul style="list-style-type: none"> – поширення принципу довічного наймання працівника, коли зайнятість постійного працівника гарантується фірмою-роботодавцем до досягнення ним 55–60 років; – пряма залежність розмірів заробітної плати і соціальних виплат від тривалості роботи на фірмі; – високий рівень розвитку внутрішньофірмового патріотизму та пов'язаних з ним методів мотивації праці; – унікальні внутрішньофірмові системи росту і просування працівників.
Моделі Китайської Народної Республіки	<ul style="list-style-type: none"> – державному секторі - жорстке державне регулювання соціально-трудових відносин. – приватному - повна відсутність державного регулювання цих відносин.
Шведська	<ul style="list-style-type: none"> – держава здійснює лише законотворчу функцію і створює правові основи для діяльності господарюючих суб'єктів; – активна роль держави проявляється в розробці й здійсненні програм, що стосуються ринку праці

Найбільш демократизованою є європейська модель соціально-трудових відносин, однак протягом останнього десятиліття вона зазнала впливу кризових явищ, що має відображення у зростанні рівня безробіття, ослабленні стимулюючої ролі оплати праці, труднощах пошуку роботи молоддю й особами з низькою кваліфікацією. Англосаксонська модель поширена в США, Великобританії, Австралії, Новій Зеландії. У порівнянні із двома розглянутими вище, досить специфічними є азіатські моделі трудових відносин, характерні для Японії й Китаю. Японська модель трудових відносин характеризується підтримкою у працівників почуття причетності до фірми, що стимулюється спеціальними формами соціальної допомоги. Серед них такі як підвищення заробітної плати у випадку створення родини або народження дитини, купівля фірмою житла для працівника або оплата кредиту на його придбання. Характерною особливістю цієї моделі є особлива стратегія запобігання безробіття на основі збереження облікової чисельності шляхом переведення працівників на інші підприємства фірми, а також на скорочений робочий день.

У зв'язку з вищесказаним, розгляд національних моделей соціально-трудових відносин свідчить про те, що вони формуються під впливом цілої сукупності факторів, визначених національними традиціями країн. На нашу думку, поряд з історичними, релігійними особливостями і місцерозташуванням, визначальний вплив має стратегія розвитку національного капіталу та його політика по відношенню до працівників. В одних країнах національний капітал орієнтований переважно на використання внутрішнього ринку праці, в інших – на використання мігрантів.

У країнах із розвинутою ринковою економікою держава, беручи на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, створює єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств. Цей механізм передбачає стимулювання з боку держави освітньої активності самих підприємств, кооперацію останніх з навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподіл коштів підприємств з метою підготовки та перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави й підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування та забезпечення, створення інформаційної та правової інфраструктури [2].

На основі вищезазначеного, доцільно розглянути особливості ринку праці провідних європейських країн – Німеччини, Великобританії, Нідерландів – та заходи, які вони вживають для регулювання ринку праці.

Механізм зайнятості в Німеччині суттєво відрізняється від чисто ринкового. Працівники і роботодавці зобов'язані вступати у корпоративні спілки – відповідно профспілки та союзи роботодавців. Взаємовідносини між ними регулюються Федеральним відомством праці, яке володіє законодавчо закріпленим монополічним правом на проведення політики зайнятості відповідно до соціально-економічної політики уряду. До основних функцій відомства належать:

- 1) дослідження і прогнозування національного, регіонального та міжнародного ринків праці;
- 2) працевлаштування безробітних;
- 3) профорієнтаційна робота серед населення;
- 4) перенавчання безробітних тощо [3].

На відміну від Німеччини, ринок праці Великобританії можна характеризувати за наступними особливостями:

- 1) вузька спеціалізованість профспілок за окремими професіями, їх слабкість;
- 2) широке застосування роботодавцями по відношенню до основної маси працівників найму на короткі строки, неповного робочого дня, понадурочних робіт, гнучких графіків роботи тощо;
- 3) створення «ядра» з невеликої кількості висококваліфікованих працівників, які інтенсивно працюють на умовах постійної зайнятості і мають можливості професійно-кваліфікаційного зростання, розвитку кар'єри, участі в прибутках, управління підприємством та забезпечують процеси виробництва конкурентоспроможної продукції;
- 4) підготовка тимчасових працівників відповідно до потреб окремих компаній здійснюється на спеціальних курсах, але через відсутність такої системи на більшості британських підприємств економіка країни зазнає певних труднощів;
- 5) наявність державних програм по професійній підготовці і перепідготовці кадрів, зокрема молоді, безробітних, в тому числі тих, що не могли знайти роботу тривалий час;
- 6) роботодавці, які надають робоче місце безробітним для набуття ними досвіду, отримують субсидії від держави;
- 7) повна відсутність (з 1988 р.) державних проектів по створенню нових робочих місць.

Ще однією суттєвою особливістю британського ринку праці є наявність добре розвинутої системи соціального страхування на випадок безробіття. В рамках державної програми національного страхування безробітні протягом року за умови активного пошуку роботи отримують певні грошові виплати, які дозволяють деякий час підтримувати достатній для нормального існування рівень доходів. Після того, як минає рік, безробітний продовжує отримувати грошову допомогу, але в значно менших розмірах. Програма фінансується за рахунок обов'язкових відрахувань, що здійснюються роботодавцями та працівниками. Крім того, існує розвинена система недержавного соціального страхування [4].

Модель державного регулювання ринку праці, яка застосовується у Нідерландах, в принципі є англосаксонською за своєю суттю, оскільки не передбачає надання будь-яких гарантій населенню стосовно збереження робочих місць. У Нідерландах роботодавець може легко наймати і звільняти працівників. Під час зростання економіки уряд не субсидує створення нових робочих місць або збереження існуючих. Пошуком робочих місць для безробітних займаються приватні агентства з тимчасового працевлаштування. Підвищення кваліфікації зайнятих та безробітних відбувається у спеціальних приватних агентствах, які отримують значні державні субсидії.

Сучасна ситуація в галузі регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами в Україні є результатом існування проблем та протиріч, які тривалий час не вирішувалися та продовжують загострюватися. Гостроту в галузі реформування ринку праці створюють наступні проблеми:

1) Висока залежність економічної сфери від політичної кон'юнктури, відсутність чітких погоджених орієнтирів розвитку, його пріоритетів, непослідовність проведення економічної політики

2) Короткострокова орієнтованість економічної діяльності, відсутність крупних довгострокових проєктів за низьких інвестицій у виробництво та старіння виробничої бази.

3) Негативні демографічні тенденції.

4) Територіальні структурні диспропорції попиту та пропозиції на ринку праці.

5) Незбалансованість існуючих трудових ресурсів та робочих місць, що пов'язано з відсутністю планування, недосконалістю інвестиційної політики, збереженням високої питомої ваги неprestижної фізичної, малокваліфікованої праці, тяжких та шкідливих умов праці.

6) Незацікавленість багатьох підприємств до впровадження досягнень НТП та часткова відсутність модернізації виробництва.

Таким чином, можна виокремити основні завдання державної політики в галузі регулювання ринку праці:

1. Вдосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці. Рекомендувати державним органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування, органам служб зайнятості наступне:

- проводити регулярні моніторинги попиту та пропозиції робочої сили та розробку прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці;

- окреслити професійно-кваліфікаційну структуру перспективної потреби роботодавців у трудових ресурсах;

- сформувати державний реєстр споживачів державних послуг зі сприяння зайнятості населення;

2. Забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу у забезпеченні відповідності структури професійної освіти потребам ринку. Для цього необхідно:

- переглянути напрями та рівні професійної підготовки з урахуванням прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці;

- розробити професійні стандарти з метою підвищення якості професійної освіти та, враховуючи запити роботодавців на підготовку кадрів;

- створити умови рівного доступу громадян до галузевих та професійних ринків праці, сформувати основу для сертифікації персоналу.

3. Підвищення територіальної мобільності робочої сили і відповідно:

- мінімізувати економічні обмеження, що стримують пересування українських громадян територією країни з метою трудової діяльності та знижують ефективність використання іноземної робочої сили;

- з метою створення сприятливих умов для залучення трудових ресурсів до регіонів, де спостерігається їх дефіцит, поширити доступ громадян до регіональних ринків житла, для цього використовувати можливості іпотечного кредитування та розвивати регіональні житлові програми за безпосередньої участі роботодавців;

- сприяти розвитку регіональної конкуренції в галузі надання послуг щодо сприяння зайнятості населення та координації діяльності державних органів служби зайнятості населення, сприяти формуванню єдиного інформаційного простору в галузі зайнятості населення, затвердження стандартів надання якості послуг щодо сприяння зайнятості населення.

4. Розвиток кадрового потенціалу. З цією метою необхідно:

- попереджати втрати кваліфікованих кадрів;

- створювати фонди зайнятості на підприємствах з метою фінансування процесів вивільнення, перерозподілу та перекваліфікації кадрів;

- фінансувати системи перенавчання за рахунок залучення коштів зацікавлених підприємств;

- розширювати кваліфікації робітників шляхом освоєння суміжних професій;

- впроваджувати проведення добровільної сертифікації підприємств за результатами їхньої діяльності з розвитку персоналу.

Висновки

Отже, розгляд національних моделей соціально-трудова відносин свідчить про те, що вони формуються під впливом цілої сукупності факторів, визначених історичними, релігійними особливостями і

місце розташуванням. В Україні перелік зазначених факторів доповнюється рядом проблем та протиріч, які тривалий час не вирішувались і продовжують загострюватись. До того ж, необхідно, щоб економіка держави перебувала на досить високому рівні розвитку для реалізації соціально-орієнтованих програм, подібних до тих, які були використані в провідних європейських країнах. Виходячи з вищесказаного, пріоритетним для уряду України має бути: вдосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці, забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу у забезпеченні відповідності структури професійної освіти потребам ринку, підвищення територіальної мобільності робочої сили, розвиток кадрового потенціалу. Внаслідок вирішення наявних проблем та використання актуальних елементів проаналізованих моделей для соціально-економічних умов України, управління трудовими ресурсами буде здійснюватись більш ефективно, як в умовах стабільного економічного розвитку, так і кризи.

Література

1. Нещадін А. Какая модель социального партнерства нужна россиянам? / А. Нещадін, М. Горін, В. Рогова // Человек и труд. – 2007. – № 2. – С. 17–21.
2. Семигіна Т. Соціальна політика у глобальному вимірі / Т. Семигіна. – К. : Унів. вид-во “Пульсари”, 2010. – С. 25–31.
3. Фоменко Л. Резерв кадров: трехуровневая система подготовки / Л. Фоменко // Служба кадров. – 2011. – № 7. – С. 106–110.
4. Попов С. В. Зайнятість та ринок праці в умовах ринкової економіки : монографія / Попов С. В. – Сімферополь, 2008. – 328 с.
5. Эсаулова И. Современные подходы к регулированию рынка труда в странах ЕС / И. Эсаулова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 52–58

References

1. Neshchadin A., Horin M., Rohova V. Kakaiia model sotsyalnoho partnerstva nuzhna rossyianam? Chelovek y trud. 2007. 2. S.17-21.
2. Semyhina T. Sotsialna polityka u hlobalnomu vymiri / T. Semyhina. – K. : Univ. vyd-vo “Pulsary”. – 2010. – S. 25–31.
3. Fomenko L. Rezerv kadrov : trekhurovnevaia systema podhotovky. Sluzhba kadrov. – 2011. – 7. – S. 106–110.
4. Popov S. V. Zainiatist ta rynok pratsi v umovakh rynkovoї ekonomiky: Monohrafiia. – Simferopol, 2008. – 328 s.
5. Эсаулова Y. Sovremennye podkhody k rehulyrovaniyu rynka truda v stranakh ES. Kadrovyyk. Kadrovyyi menedzhment. 2008. 8. S. 52–58.

Надійшла 18.01.2015; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

КОНФЛІКТООТВОРЮЮЧА РОЛЬ ГРУПОВОЇ ДИНАМІКИ І КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто особливості управління організаціями на основі взаємодії груп та особистостей, а також корпоративна культура як основний спосіб впливу на таку взаємодію. Зміст такого впливу розглядається з позицій теорії конфліктів та її організаційної інтерпретації.

Ключові слова: конфлікт, організація, корпоративна культура, групова динаміка, значимість групи, значимість особистості, ефективність.

O. V. MOROZ, O. V. LAZARCHUK
Vinnytsya National Technical University

CONFLICT FORMATION ROLE OF GROUP DYNAMIC AND CORPORATIVE CULTURE IN EFFECTIVE FUNCTIONING PROVIDING OF ENTERPRISE

The paper considers the peculiarities of managing the enterprises on the base of groups and persons integrations, as well as corporate culture as the main way of influence on such interaction. The content of such influence shall be considered from the position of conflict theory and its organizational interpretation. The theoretical result is that the simulation model can most accurately reflect the important features of social dynamic in the organization on the proposed matrices; the implementation of such models allows the justification of scenarios on the prevention and resolution of conflict situations, including the content and intensity accented administrative effects.

Keywords: conflict, organization, corporate culture, group dynamic, group significance, significance of a personality, efficiency.

Вступ

Розвиток сучасного суспільства пов'язаний з збільшенням ролі людського фактору, у т.ч. у безпосередньому управлінні підприємствами. Поява нових перспективних напрямлень в менеджменті ставить перед суб'єктами управлінських відносин нові вимоги, серед яких важливе місце займає створення соціально-управлінського комплексу, направлено на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, де все більшу роль відіграє фактор оптимального управління трудовим колективом. Важливе місце займає також врахування інтересів окремих груп агентів, реципієнтних до підприємства як необхідної умови для досягнення стабільності та організаційної цілісності підприємства як соціально-економічної системи. Водночас практика функціонування сучасного інституту підприємства доводить про необхідність акцентування уваги на конфліктному аспекті організаційного управління, де знову ж таки головну роль відіграє фактор конфлікту інтересів, мотивів та моделей поведінки груп економічних агентів.

При цьому найважливішим елементом управління соціальними об'єктами є людина, економічний агент і група людей/агентів, тоді як сам процес управління здійснюється через взаємодію людей один з одним. Через це виникає необхідність врахування факторів соціальної взаємодії, що потребує залучення додаткових знань про людину як суб'єкт і об'єкт управління, а також економічну роль безпосередньо психологічних факторів. Саме через це спостерігається зближення соціологічних, психологічних та етичних компонентів в дослідженнях, що присвячені питанню обґрунтування економічної моделі опису процесу соціальної взаємодії в управлінні.

Стан вивченості питання

Проблема управління як особливої форми соціальної взаємодії достатньо активно вивчалася. Так, системи соціального управління досліджували завдяки загальним принципам теорії функціональності систем, виділених Т. Парсонсом [1]. Значним поштовхом для вивчення управління групою діяльністю свого часу стала теорія людських відносин [2], представниками якої було доведено, що в основі ефективного управління лежить оцінка мотивів та стимулів трудової діяльності. Більш сучасні дослідження [3] представлені в рамках системного підходу, який дозволяє вивчити управління як цілісне явище, а також взаємозв'язки в системі «організація – група – індивід».

Методологічною основою розгляду проблем управління з точки зору певної моделі формування та реалізації організаційного конфлікту може розглядатися теорія конфліктів. Все це знайшло своє відображення у формуванні діалектичної теорії конфлікту (тобто об'єктивності останнього) та конфліктного функціоналізму. Даний підхід можна віднести до відносно мало вивчених. Теорія конфліктів історично базується на різних підходах до сутності і ролі конфлікту у функціонуванні соціально-економічних систем. Такими стали концепція про розгляд конфлікту як відхилення від нормального стану системи, сформульована Т. Парсонсом, Е. Дюркгеймером, Е. Мейо та ін.; точка зору таких дослідників, як К. Маркс,

Я.Варуфакіс, М.Вебер, В.Парето, Р.Дарендорф, Г.Зіммель та ін. про те, що конфлікт є необхідним фактором при поясненні природи соціально-економічних об'єктів (де конфлікт розглядається як позитивна функція для збереження соціально-економічних систем). Створення загальної теорії конфлікту пов'язана також із діяльністю таких вчених, як Т.Шелінг, К.Болдуінг, Д.Хіршфайлер, Скотт Г. Джинні, Х.Корнеліус, Ш.Фейр та ін., які розглядали конфлікти передусім як конкуренцію за ресурси.

В цілому впродовж переважно ХХ ст. погляди на конфлікт як на негативне явище змінився сприйняттям даного фактору як невід'ємного соціально-економічного елементу функціонування репрезентативної організації, що водночас потенційно є джерелом як негативного, так і позитивного змісту. Так, на думку Е. Попової та ін. [4], конфлікти взагалі є бажаним явищем для організації, а проблема полягає в умінні керувати процесом розвитку конфліктів.

На даний час дослідження конфліктів, як правило, є сфокусованими щодо цілей розробки механізмів їх регулювання, а сам процес наукових пошуків розгортається у сфері трудових спорів. На сьогодні в економічно розвинутих країнах питання впливу конфліктів на результати виробництва, якість праці, інші результуючі показники діяльності організацій є традиційними в рамках внутрішньокорпоративних досліджень системи бізнесу; активно ведеться навчання управлінців поведінці під час конфлікту, основам його регулювання, культурі вирішення конфліктів.

Водночас активні і складні трансформаційні процеси ринкової трансформації в Україні потребують доповнення існуючої концепції організаційного конфлікту, його сутності, ролі, форм реалізації та опису. У науковій літературі зазначені питання вивчені явно недостатньо.

Результати дослідження

Принциповим методологічним принципом дослідження вважали те, що соціальне управління включає два основних елемента: управління індивідуальною та групою діяльністю. Зазначені елементи логічно пов'язані між собою, однак, як свідчать дані чисельних спостережень, не є синонімічними. Більше того, існує сукупність факторів, певна комбінація яких призводить у різних випадках як до синергетичності, так і альтернативності змісту кожного із елементів. За даними досліджень [5], бажання співробітників реалізувати свій потенціал визначаються його трудовою мотивацією, яка формується лише в процесі сумісної діяльності.

В концепції управління персоналом під групою розглядають [6] деякий набір індивідів, а також те, що управління групою є принципово тотожним до управління індивідуумами. Важливим є момент, що соціокультурна поведінка індивідуума, який розглядається як окрема одиниця, є відмінною від поведінки індивіда, який розглядається у зв'язку з групою. Концепція групової динаміки описує поведінку людей, але в її межах не приділяється достатньої уваги тому, що у кожній групі з часом з'являються свої правила, норми та принципи спілкування – все те що об'єднує людей і отожднюється з корпоративною культурою. Тому дослідниками [5] пропонується розглядати системне управління колективом компанії в першу чергу як управління на рівні окремих культурних груп. Особливо це стосується великих компаній, де всередині кожної групи формується своя система соціалізації. Для націлення цих груп компанії пропонується використовувати внутрішній брендинг, де брендом є певні цінності, що поділяються всіма чи переважною більшістю агентів. Такий брендинг може об'єднати різні групи загальними ідеалами. Саме у такий спосіб корпоративна культура може являти собою вагомий мотивуючий фактор. Особливо важливим є цей висновок у тому разі, коли організація/підприємство стикається із серйозними економічними проблемами і наявність інших мотивуючих факторів виглядає проблематичною. Як свідчать численні факти, більшість вітчизняних підприємств, наприклад промислових, стикнулися із проблемою відсутності економічного підґрунтя для формування належних мотивуючих факторів, що різко актуалізувало роль корпоративної культури як певної альтернативи. Слід особливо підкреслити, що зазначене принципово відрізняє модель економічної ролі корпоративної культури від західних аналогів, а також те, що дана ситуація, видозмінюючись, зберігається достатньо тривалий період і може розглядатися як усталена тенденція.

В теперішній час зацікавленість до вивчення зв'язку між корпоративною культурою та ефективністю компанії зростає. Як показують результати аналізування літературних джерел, можна виділити 4 принципові моделі, які описують такий вплив: модель Сате, модель Парсонса, модель Пітерса-Уотермана, та модель Квіна-Робраха [6].

За моделлю Сате [6] розглядається вплив культури на ефективність на основі шести процесів: прийняття рішень, сприйняттям організаційного середовища, виправданям своєї поведінки, контролем, комунікаціями та лояльністю організації. Модель Паронса [6] ґрунтується на специфікації певних функцій, які будь-яка соціальна система, у т.ч. підприємство, повинні виконувати, щоб вижити і добитися успіху. Складові моделі – *daptation* (адаптація); *goal-seeking* (досягнення цілей); *integration* (інтеграція) і *legiacy* (легітимність). Суть моделі полягає в тому, що для свого виживання будь-яка організація має бути здатною адаптуватися до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища. Якщо вірування, що розділяються в організації, і цінності допомагають адаптуватися, досягти цілей, об'єднатися і довести свою корисність людям і іншим організаціям, то очевидно, що така культура впливатиме на організацію позитивно і це матиме конкретний економічний вираз. Відповідно до моделі Пітерса-Уотермана [6] можна впливати на організаційну ефективність формуванням наступних ціннісних орієнтації працівників через: віру в успіх

справи і цінності організації; заохоченням автономії і заповзятливості членів організації; формуванням погляду на працівників і їх компетентність як на головне джерело продуктивності і ефективності роботи; зростанням віри в ефективність простих структур (груп) управління з нечисленним штатом. У моделі Квіна-Робраха [6] цінності, що конкурують між собою, водночас впливають на погляди і поведінку індивідів і, як наслідок, на організаційну ефективність.

Про необхідність окремого управління культурою в групі свідчить і існуюче протиріччя між сильною корпоративною культурою та сприйняттям змін групою. Тобто при зростанні впливу корпоративної культури на учасників групи відбувається зниження впливу зовнішнього середовища, і учасники можуть не достатньо адекватно сприймати інформацію, яка не відповідає системі цінностей їхньої культури. З іншого боку, у такий спосіб може відбуватися: зменшення негативного впливу зовнішнього середовища. Наслідком такої ситуації є конфлікт, який виступає необхідною фазою розвитку.

Оскільки корпоративна культура складається з комплексу субкультур, необхідно враховувати і особливості управління ними. Часто на підприємствах такі субкультури утворюються спонтанно, і навіть при вдало сформованій культурі група може працювати неефективно. Тому дослідниками була запропонована думка [4] про те, що корпоративною культурою можна керувати за рахунок здійснення впливу на фактори, що впливають на саму культуру. До них можна віднести: по-перше, здійснення впливу через особистість лідера групи (тобто через заохочення тих, хто втілює потрібний для культури підхід), по-друге, через управління завданнями, які стоять перед групами (передбачається, що групи можуть бути об'єднані повсякденними питаннями), по-третє, управління історією групи (загальні успіхи або втрати є суттєвим фактором що впливає на культуру). Також слід особливо підкреслити, що на формування культури позитивно впливає все те, що підвищує значимість групи та значимість особистості – члена групи.

Для більш детального аналізу поведінки членів різних груп можна виділити такий критерій, як значимість (висока/низька) групи та особистості [7]. В свою чергу, проаналізувавши взаємозалежність між відчуттям індивідуальної значимості та значимості існування групи (рис. 1) можна виділити особливості індивідуальної та групової поведінки.

		ЗНАЧИМІСТЬ ОСОБИСТОСТІ	
		НИЗЬКА	ВИСОКА
ЗНАЧИМІСТЬ ГРУПИ	ВИСОКА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Члени групи впевнені в своїй професійній компетенції 2. Підвищення ролі символів 3. Зосередженість на робочому процесі 4. Бажання членів групи підвищити значимість своєї групи 5. Відданість групі 6. Висока ступінь підтримки між членами групи 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Об'єднання зусиль для закріплення групи 2. Наявність багаточисленних ритуалів та символів, бажання їх переосмислити в деяких членів групи 3. Превалювання колективної думки над індивідуальною 4. Члени групи звертають увагу в першу чергу на процес роботи, а не на результат
	НИЗЬКА	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поділ групи на декілька менших груп, що призводить до суперництва між ними 2. Вихід людей з групи 3. Колишні члени групи мають бажання нашкодити групі 4. Конфлікти між членами групи, що залишилися 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Будь-який член групи може залишитись без підтримки своєї групи 2. Намагання членів групи підвищити свою значимість через пошкодження інтересів групи 3. Група може почати руйнуватись, оскільки члени групи піклуються в першу чергу про себе

Рис. 1. Аналіз поведінки групи на основі критеріїв значимості групи та особистості

В секторі (див. рис. 1), де значимість групи є низькою, а особистості – високою, може складатись ситуація, коли члени групи здебільшого будуть працювати згадано на підвищення значимості своєї групи. У тому ж разі, коли значимість групи і значимість особистості є високою, група починає виступати у ролі референтної (тобто такої групи, на яку індивід орієнтується при формуванні своїх поглядів або дій, коли індивід починає ідентифікувати себе з членами тої групи, чий дії від хоче наслідувати). Така ситуація можлива тоді, коли внаслідок своєї ефективної діяльності група закріплює позитивні відчуття і члени групи

задоволені своїм становищем, а також становищем групи в цілому. Негативною формою такою ситуації може бути ефект утворення ілюзії непохитності групи, коли зміни чи інформація, які суперечать існуючим на даний час інтересам групи, просто не сприймаються або сприймаються відкрито ворожо.

Якщо розглянути сектор (див. рис. 1), де значимість групи є високою, а значимість особистості - низькою, то індивідуум не почувається комфортно у групі, і може виникнути відчуття відносної депривації (коли індивід відчуває, що те, що він має, не відповідає його вимогам), і для підвищення своєї значимості індивід може намагатись понизити значимість своєї групи. Виникає дисфункціональний по суті конфлікт між особистістю та групою, що може негативно сказатись на ефективності роботи організації. Ефективне управління групами для організації має вирішальне значення. Всі взаємозалежні групи являють собою блоки, що створюють організацію як єдину систему. Організація, в свою чергу, може виконувати свої задачі за умови, що завдання кожного з її структурних підрозділів визначені так, що забезпечують діяльність один одного. Крім того, група впливає на поведінку окремих індивідуумів. Компанія може працювати неефективно, коли немає позитивного самопідкріплення групової діяльності.

Коли змінюються умови, в яких працювала компанія, групи можуть почати втрачати свою значимість, що негативно позначиться на значимості особистості, і призведе до загального зниження ефективності роботи персоналу. Тобто необхідно враховувати зв'язок між високою/низькою значимістю групи/особистості і ефективністю роботи компанії. Такий зв'язок показаний на рис. 2, де відзначено також рекомендації для керівництва щодо позитивного впливу на групу.

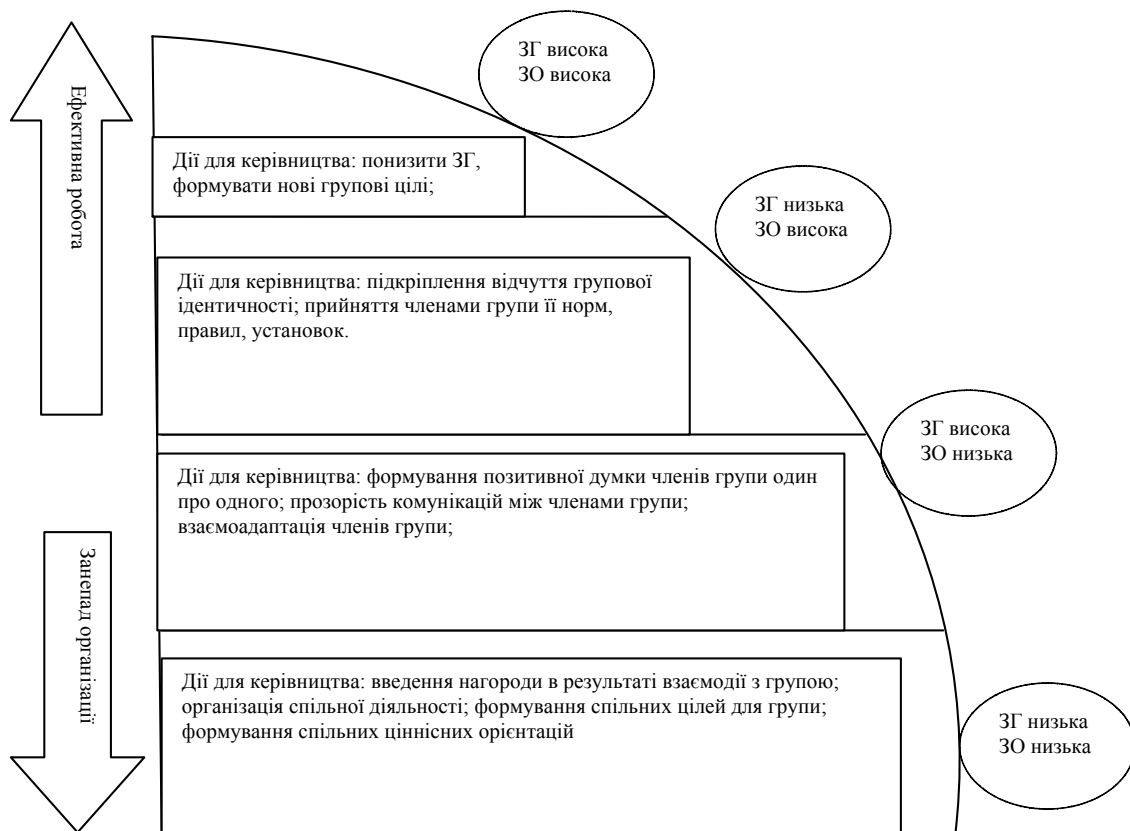


Рис. 2. Вплив значимості групи/особистості на роботу організації (ЗГ – значимість групи, ЗО – значимість особистості)

Опис процесу врахування міжгрупової динаміки у безпосередніх управлінських ситуаціях здійснений авторами статті на прикладі конкретної сільської території. Як зазначалося, управління розвитком елементів аграрного соціуму (бізнес-структур у цій галузі, громад, територій і т.д.) об'єктивно будується на врахуванні цілого ряду аспектів (економічних, культурних, соціальних, екологічних та ін.), конфліктних за своїми критеріями оптимальності. Звідси задовільне відображення суттєвих властивостей територіальних структур в аграрному секторі у математичній моделі об'єктивно ускладнюється. Тому пошук оптимального варіанту узгодженого розвитку місцевих підприємств і сільських громад з врахуванням фактору конфліктності розглядався через конфлікт наступних інтересів: 1) інтереси та потенціал сільських громад, які відображають територіальний, ментально-демографічний та ін. аспекти; 2) інтереси, потенційні можливості місцевих підприємств, а також ступінь їх реалізації стосовно території, на яку поширюється економічна влада даної громади. В даному разі, для спрощення задачі, вводимо без диференціації таке загальне поняття як «інтереси підприємства», «інтереси громади» і т.д.

Таке моделювання об'єктивно повинно враховувати динаміку і статику територіальної структури,

що, у свою чергу, суттєво залежить від впливів оточення та внутрішніх елементів: інтенсивності інформаційних зв'язків, стану ринку праці, кількості і співвідношення постійного і тимчасового населення території, ефективності виробництва та ін. До цього слід додати фактор низької якості життя українського селянства. Без аналізування і врахування названих проблем неможливо забезпечити збалансований розвиток громад і підприємств сучасного типу, при чому з врахуванням конфліктності (альтернативності) критеріїв ефективності їх функціонування як окремих елементів загальної системи.

Означена задача вирішувалася як нелінійна модель економічних систем. Найбільш близькими прототипами в методології і технології конструювання робочих моделей, близьких до моделей, означених як предмет даних досліджень, можуть розглядатися роботи: М. Пешеля [8], де запропоновано підхід до побудови моделей складних систем як багаторівневих «башт» з моделей зростання з обмеженням; Дж. Форрестера «Динаміка розвитку міста» [9] (де модель «взаємодії у місті» складається з функціональних субмоделей («секцій»): неповністю зайнятих, повністю зайнятих, менеджерів, динаміки зайнятих, топ-менеджерів, сектори дорогого, дешевого і наддешевого (збиткового житла), сектори нових, розвинених і деградуючих підприємств, сектори податків, забезпечення роботою і програм розвитку). Джерелом підходів до формалізації ситуацій конфліктної взаємодії індивідів і організацій було обрано роботу І. Екланда «Елементи математичної економіки» [10], особливість якої полягає у тому, що економіка розглядається там в «зворотному порядку»: індивід і колектив; моделі економіки приватної власності – коаліції, кооперативні ігри; економіки приватної власності – ціни, попит, рівноваги; і, нарешті, виробництво, конкурентна рівновага.

Невирішені частини проблеми, на думку авторів даної статті, полягають у тому, що у сучасних пакетах бізнес-аналітики щодо аграрного сектору використовуються моделі, які не відповідають: з одного боку, реаліям сучасного високотехнологічного аграрного виробництва, з іншого, реаліям вітчизняного аграрного сектору (перш за все специфіці щодо якості життя селян і сільських громад, відповідних запитів і очікувань, стану конфліктності навколо активів в сільському господарстві – землі і т.д.). Зокрема, наявний дефіцит комплексних, системних моделей, які б відображали одночасно технічні, економічні і соціальні аспекти функціонування бізнес систем та територіальних громад. Потрібні моделі поведінки індивідів – учасників виробничих і територіальних систем можуть об'єднуватись з економічними і соціоекономічними моделями.

Шлях вирішення проблеми передбачав вибір технології конструювання послідовності моделей:

$$\{M_0, M_1, (M_{11}, M_{12}, \dots), M_2, M_3, (M_{31}, M_{32}, \dots), \dots\}, \quad (1)$$

що поступово ускладнюються, а суміжні моделі послідовності мають відмінності, що можуть бути проконтрольовані на відповідність реальності та реалізовані за кінцевий час. В конструюванні нових математичних моделей для нових задач можуть виникати ситуації, коли просто не вдається відобразити потрібне уточнення моделі, якщо воно має досить великий обсяг. Цей ефект важко формалізувати, але він є стійким і реальним.

Послідовність моделей в фігурних дужках можна назвати метамоделью [9]. M_1, M_2, M_3 – послідовність базових моделей, де кожна наступна є уточненням попередньої, послідовності в дужках $(M_{11}, M_{12}, \dots), (M_{31}, M_{32}, \dots)$ – це моделі відповідного рівня, параметрично настроєні на конкретні задачі і об'єкти – наприклад, моделі для агровиробництва, окремих його виробничих циклів і т.д.

Система робочих моделей конфліктних ситуацій в територіальній структурі була побудована на розгляді такої послідовності моделей (рис. 3).

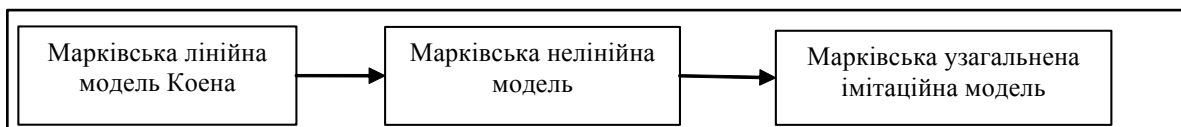


Рис. 3. Схема системи моделей конфліктних ситуацій

Розглядалася наступна задача: моделювання функціональності і періодичності процесів узгодження конфліктних питань (нарад, голосувань, неформальних зустрічей та ін.) у виробничих колективах та територіальних громадах.

В аспекті теорії конструювання математичних моделей розглядаємо три моделі, що є трьома «сходінками» до «оптимальної моделі», яка є компромісом між обчислювальною складністю і точністю відтворення реальних процесів.

Це такі моделі-наближення (див. рис. 3): M_1 – лінійна марківська модель аналітична; M_2 – нелінійна марківська модель з нестационарною матрицею ймовірностей переходів; M_3 – узагальнена марківська модель імітаційна, що має версії; M_{31} – лінійна марківська імітаційна модель з індивідуальними параметрами елементів; M_{32} – нелінійна марківська імітаційна модель з «навчанням» елементів.

Лінійна марківська модель конфліктної ситуації. Задача (обмежена) передбачає узгодження рішень між економічними агентами тих груп, взаємодія яких принципово відображає конфліктогенний потенціал сучасної практики функціонування підприємства та сільської громади (реальними власниками і

менеджментом / вищим менеджментом, персоналом таких підприємств, представниками сільської громади, міноритарними акціонерами – селянами-власниками земельних і майнових паїв, представниками державної влади та ін.). Відома модель Б. Коена конформізму-нонконформізму в групі, згідно з якою зміна думки індивіда відносно якогось рішення описується марківським процесом з станами: 1) «стійкий конформіст», 2) «нестійкий конформіст», 3) «нестійкий нонконформіст», 4) «стійкий нонконформіст». Ця модель може бути застосована як перше наближення для моделювання динаміки стану територіальної громади, колективу працівників та акціонерів певної бізнес-одиниці. Розроблення математичної моделі в активному середовищі математичного пакету передбачала також перевірку на простому тестовому прикладі. Задаємо параметри тестової моделі. Кількість елементів системи передбачала визначення кількості суб'єктів (K) і їх станів: $K = 500$ (виходили із узагальненої кількості агентів, реципієнт них до діяльності підприємства на прикладі ТОВ «Рапсодія» Липовецького району Вінницької області); кількість станів для кожного індивіда $N = 4$.

Задаємо матрицю переходів між станами (формула 1). Стовпці цієї матриці відповідають «з якого стану переходимо», а рядки – «в який стан переходимо», елементи матриці – ймовірності переходів (з j-ого стовпця в i-ий рядок) на протязі певного інтервалу часу.

Інтерпретація станів системи: обговорюється дві альтернативи прийняття рішення конфлікту у системі відносно питання, яке слугувало предметом гострого конфлікту у ТОВ «Рапсодія» на початку 2010-х рр: застосування альтернативної системи енергозабезпечення інфраструктури виробничої системи підприємства та житлової інфраструктури села. Стани 1 та 4 – стійкі прихильники альтернатив 1 та 2. Стани 2, 3 – нестійкі прихильники відповідних альтернатив, що під впливом обставин можуть змінити свою орієнтацію.

Вводимо вектор стану X і вектор зовнішнього входу – для урахування міграції елементів) B .

Матриця ймовірностей переходів: Вектор стану: Зовнішній вхід:

$$M := \begin{pmatrix} 0.96 & 0.25 & 0.00 & 0.0 \\ 0.02 & 0.70 & 0.05 & 0.02 \\ 0.02 & 0.05 & 0.85 & 0.02 \\ 0 & 0.00 & 0.10 & 0.96 \end{pmatrix}, x^{(1)} := \begin{pmatrix} 0 \\ 200 \\ 200 \\ 3 \end{pmatrix}, B := \begin{pmatrix} 0 \\ -1.5 \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}. \quad (2)$$

Рівняння динаміки процесу перерозподілу прихильників двох альтернатив є не тільки математичним виразом, але і програмою розрахунку:

$$x^{(k+1)} := M \cdot x^{(k)} + B. \quad (3)$$

Обчислимо і побудуємо графіки перехідних процесів у системі учасників протягом 60 тижнів (відштовхувалися від терміну реальної ситуації). Крок моделювання – тиждень. Результат моделювання є певним прогнозом розвитку стану на 60 тижнів.

Побудовані графіки процесів зміни структури вибору учасників (рис. 4) свідчать про те, як змінюються, до чого сходяться чисельності стійких і нестійких прихильників двох альтернатив. Разом з перехідним процесом поданий частотний розподіл прихильників двох альтернатив у кінцевий момент часу. Це інформативний показник стану конфлікту.

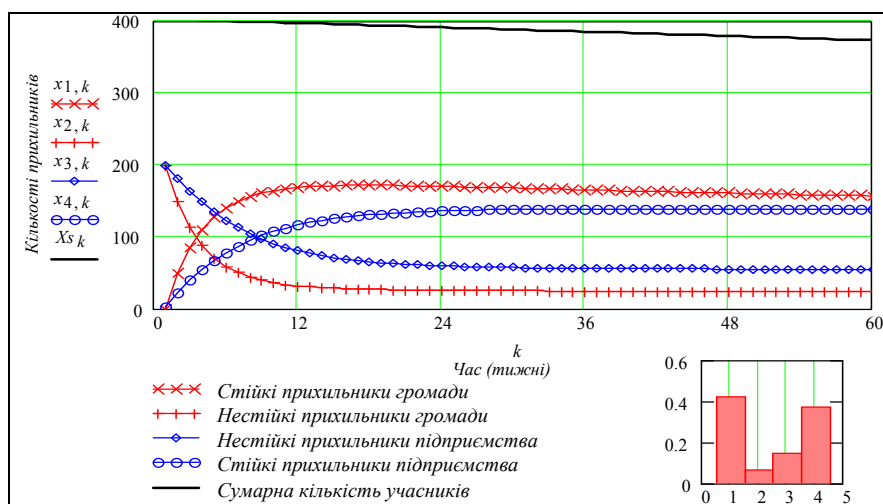


Рис. 4. Процеси перерозподілу кількостей прихильників двох альтернативних рішень у досліджуваній конфліктній ситуації

Нелінійна марківська модель конфліктної ситуації. Зробимо більш реалістичну модель: відобразимо можливу зміну ймовірностей переходів в функції стартового значення, часу і кількості прихильників:

$$m_{i,j} = fm(mo_{i,j}, t, x_j, t). \quad (4)$$

В реальних системах зміна кількості прихильників пропорційна вже наявній їх кількості. Інтерпретація станів системи: обговорюється дві альтернативи прийняття рішення зазначеного конфлікту. Стани 1 та 4 – стійкі прихильники альтернатив 1 та 2. Стани 2, 3 – нестійкі прихильники відповідних альтернатив, що під впливом обставин можуть змінити свою орієнтацію.

Модуль, що імітує процеси зміни ймовірностей, подано на рис. 5 (текст модуля і результати його тестування).

$$M2(M1, \alpha) := \begin{cases} Nr \leftarrow \text{rows}(M1) \\ M2 \leftarrow M1 \\ \text{for } k \in 1..Nr \\ \quad \left| \begin{array}{l} M2_{k,k} \leftarrow M1_{k,k} \cdot (1 + \alpha \cdot M1_{k,k}) \\ Nrm_k \leftarrow 1 \div \sum_{i=1}^{Nr} M2_{i,k} \\ M3^{(k)} \leftarrow M2^{(k)} \cdot Nrm_k \end{array} \right. \\ M3 \end{cases}$$

$$M2(M, 0) =$$

	1	2	3	4
1	0.96	0.25	0	0
2	0.02	0.7	0.05	0.02
3	0.02	0.05	0.85	0.02
4	0	0	0.1	0.96

$$M2(M, 0.8) =$$

	0	1	2	3
0	0.98	0.18	0	0
1	0.01	0.78	0.03	0.01
2	0.01	0.04	0.9	0.01
3	0	0	0.06	0.98

Рис. 5. Модуль «еволюція перехідної матриці стану»

В цьому базовому модулі застосовано простий «механізм» зміни перехідних ймовірностей на інтервалі між кроками моделювання. Однак, неважко відобразити в цьому модулі будь-які емпіричні механізми еволюції уподобань індивіда.

На рис. 6 подано базовий модуль моделювання нелінійної марківської системи. Базовим цей модуль є, тому що в ньому використовується простіший модуль еволюції перехідної матриці (рис. 5). Базовий механізм еволюції має один параметр *alf*, що змістовно є "коефіцієнтом радикалізації" соціуму.

$$X_{yux}(M, alf) := \begin{cases} \text{for } i \in 1..N \\ \quad x_i \leftarrow x_{2i,1} \\ My_1 \leftarrow M \\ \text{for } k \in 2..K \\ \quad \left| \begin{array}{l} My_k \leftarrow M2(My_{k-1}, alf) \\ \text{for } i \in 1..N \\ \quad \text{for } j \in 1..N \\ \quad \quad x_{i,k} \leftarrow \sum_{j=1}^N (My_k)_{i,j} \cdot x_{j,k-1} \end{array} \right. \\ x \end{cases}$$

Рис. 6. Модуль «нелінійна марківська система»

На рис. 7 надано результати моделювання соціальної системи з використанням розробленого модуля. Подано розподіли прихильників двох певних альтернативних рішень трьох типів:

$$x3 := X_{yux}(M, 0); \quad x4 := X_{yux}(M, 0.5); \quad x5 := X_{yux}(M, 0.7)$$

антагонізм схильність до компромісів «одностайність»

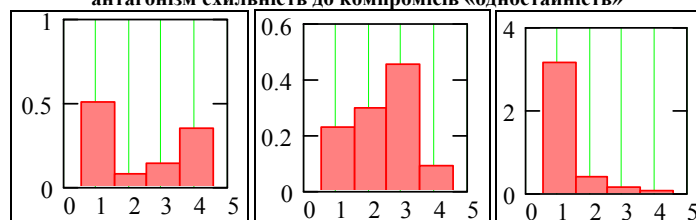


Рис. 7. Тестування нелінійної моделі. Кінцеві розподіли прихильників альтернатив

Імітаційна марківська модель конфліктної ситуації. Основний недолік розглянутих моделей у тому, що ними передбачено однакові – усереднені параметри поведінки всіх індивідів. В соціальних системах можливі ситуації, коли погляди і уподобання одного можуть прийматися десятками тисяч індивідів. Тому необхідна імітаційна модель, де відтворюється (потенційно) поведінка кожного індивіда – учасника конфлікту. Перевагою імітаційної моделі, реалізована на сучасному ПК, є можливість сформувати емпіричну базу, яка в інших умовах накопичуватиметься роками.

Авторами було використано програму $Imo(M, St_0)$ для аналізу перехідної матриці стану M та вектору початкових станів елементів St_0 . Програма матриці оперує аналізом станів елементів st і стану системи X . В попередніх моделях вектор початкового стану характеризував кількості елементів в кожному стані. В імітаційній моделі, окрім вектору стану системи, наявним є вектор станів елементів, що характеризує, в якому стані знаходиться кожен елемент. На рис. 8 надано два приклади видачі імітаційної моделі: для громад чисельністю 500 і 10 000 чоловік. На цих же графіках подані процеси, розраховані за аналітичною моделлю. Було отримано адекватну збіжність результатів, однак, головне призначення імітаційної моделі – індивідуалізація ймовірностей переходів.

Таким чином, результатом дослідження є одержання системи моделей, що вже в базових версіях дозволяє досліджувати конфліктні ситуації, наприклад, у процесі економічної співпраці між сільськими територіальними громадами та місцевими сільськогосподарськими підприємствами.

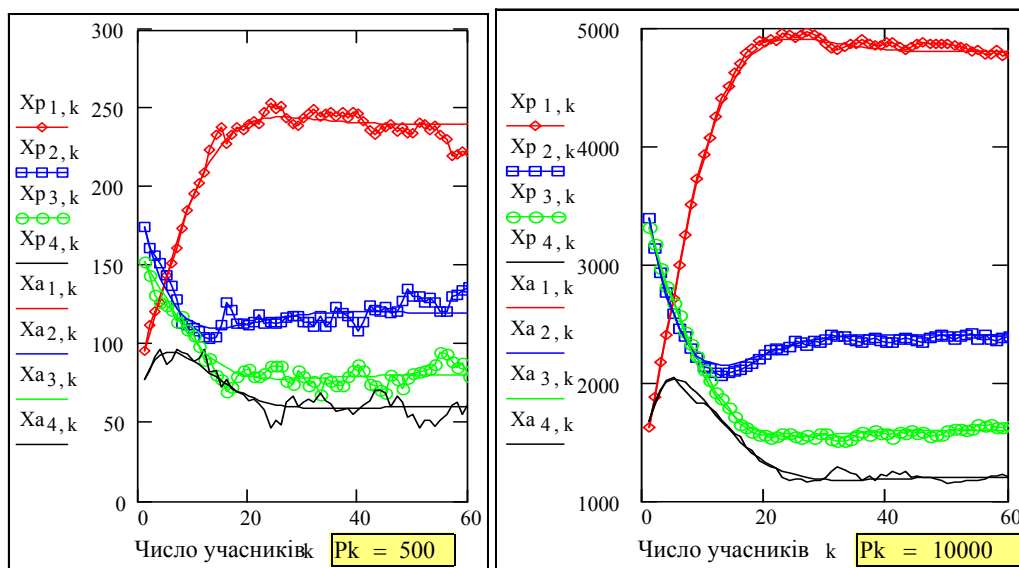


Рис. 8. Результати тестування імітаційної марківської моделі конфліктних ситуацій

Висновки

Таким чином, вище зазначене дозволяє стверджувати про необхідність економічного оцінювання та моделювання впливу факторів соціальної взаємодії на підприємстві, зокрема з врахуванням особливостей групової та індивідуальних поведінки в реальних умовах функціонування конкретного підприємства. Ефективне управління групами для організації часто має вирішальне значення, особливо в економічно несприятливі періоди.

Теоретичний результат полягає у тому, що зазначені імітаційні моделі дозволяють найбільш точно відображувати важливі особливості соціодинаміки в організації за запропонованими матрицями; реалізація таких моделей дозволяє обґрунтовувати сценарії по уникненню і врегулюванню конфліктних ситуацій, у т.ч. зміст та інтенсивність акцентованого управлінського впливу.

Слід особливо зазначити, що управління моделями соціальної взаємодії та поведінки повинно будуватися за допомогою потенціалу корпоративної культури організації, при чому остання може і повинно видозмінюватися, у т.ч. через вплив на групову поведінку. Для ефективного функціонування організації необхідно створювати субкультури з об'єднуючими цінностями, у т.ч. узгодженими із цілями самої організації. Управління корпоративною культурою та груповою динамікою повинно постійно знаходитись у фокусі постійної уваги менеджменту.

Окремим результатом дослідження стало розроблення системи математичних моделей, що вже в базових версіях дозволяє ідентифікувати конфліктні ситуації, у т.ч. їхню соціодинаміку та економічний підтекст.

Література

1. Парсонс Т. О социальных системах / Парсонс Т. – М. : Академический Проект, 2002. – 832 с.

2. Майо Е. Соціальні проблеми індустріальної цивілізації / Майо Е. – К. : Гарвардський Університет, 1945. – 245 с.
3. Управление индивидуальной, групповой и организационной эффективностью: (Социологический аспект) : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. социол. наук / Н. Т. Каюмова . – М. : Б.и., 2006. – 24 с.
4. Попова Е. Внутрифирменные конфликты: природа и методы преодоления / Е. Попова // Кадры. — 1997. — № 5. — С. 26–31.
5. Тамберг В. Новая парадигма управления человеческими ресурсами [Электронный ресурс] / Тамберг В., Бадьин А., Грябой М. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm255.html>.
6. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев. – СПб : «Гуманистика», 2006. – 216 с.
7. Иммельман Рэймонд Boss: бесподобный или бесполезный / Иммельман Рэймонд ; пер. с англ. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 384 с.
8. Пешель М. Моделирование сигналов и систем / М. Пешель. — М. : Мир, 1981. — 286 с.
9. Форрестер Дж. Динамика города / Дж. Форрестер. — М. : Прогресс, 1974. — 276 с.
10. Экланд И. Элементы математической экономики / И. Экланд. — М. : Мир, 1983. — 248 с.

References

1. T. Parsons, The social system, M. : Academic Project , 2002. - 832 p.
2. E. Mayo, The Social Problems of an Industrial Civilization. Cambrige. Mass.: Harvard University, 1945. – 245 p.
3. Management of individual, groups and organizational efficiency (Sociologists aspect) Synopsis/ N. T. Kayumova – M. : B.i., 2006 . – 24 p.
4. E. Popova Intraconflicts: the nature and methods of overcoming / E. Popova // Personnel. — 1997. — № 5. — P. 26–31.
5. V. Tamberg, A. Badin, M. Gryabov «New paradigm of human resource management». URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm255.html>
6. Asaul Organizational culture: problems of formation and management / A.N Asaul , M.A Asaul , P.Y Erofeev , M.P Erofeev – SPb .: " Gumanistika ", 2006.-216 p.
7. Ray Immelman, Great boss dead boss, P.: Phaiice, 2003. — 315 p.
8. M. Peschel Modeling of signals and systems, Moscow: World, 1981. - 286 p.
9. J.Forrester World Dynamics, H.: Wright-Allen Press, 1971 — 260 p
10. Eklund Elements of Mathematical Economics, USSR: World, 248.

Надійшла 18.01.2015; рецензент: д. е. н. Карачина Н. П.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

В статті розкрито особливості розробки механізму інвестиційного відтворення людського капіталу з врахуванням чинників розвитку інформаційного суспільства. Досліджено існуючу законодавчу базу України, що регулює розвиток та відтворення людського капіталу та встановлено, що не всі положення виконуються, що призводить до зниження ефективності діяльності інституційної системи та гальмує формування системи людського капіталу інформаційного суспільства. Досліджено чинники, що негативно впливають на розвиток людського капіталу та заходи їх нейтралізації. Запропоновано заходи щодо зростання доступу громадян до отримання вищої освіти, а також застосування регуляторних інструментів з метою забезпечення інвестиційного відтворення людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, механізм інвестиційного відтворення людського капіталу, освіта, соціальна сфера.

O. P. PODRA, Z. B. ZHYVKO

Lviv State University of Internal Affairs, Lviv

FEATURES OF INVESTMENT RECREATION OF HUMAN CAPITAL IN THE SYSTEM OF INFORMATION SOCIETY FACTORS

In article features of human capital recreation investment mechanism development under conditions of information society factors formation are analyzed. It is investigated existing legislative base of Ukraine which regulates human capital development and recreation and it is established, what not all provisions are carried out that leads to institutional system activity efficiency decrease and slows down information society human capital system formation. factors that have negative influence on human capital development are investigated and tools that neutralize them are proposed. Actions for citizens' access growth to receiving the higher education, and also usage of regulatory tools, for the purpose of providing human capital investment recreation are offered. It is offered to work out the preferential taxation regulatory tools of the enterprises innovative activity that will promote information society reorganization and market infrastructure subjects involvement to human capital investment.

Keywords: human capital, human capital recreation investment mechanism, education, social sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах трансформаційних змін та актуалізації інформаційного суспільства відбувається реформування соціально-трудова відносин, що супроводжується пошуком шляхів підвищення соціально-економічного розвитку на основі людського капіталу, а особливо його інтелектуально-інноваційної складової, що стимулює розвиток інтелектуальної праці, впровадження у суспільне виробництво новітніх технологій, винаходів, наукомістких продуктів, програм, передових ноу-хау тощо. Розвиток та відтворення людського капіталу мають забезпечуватись за рахунок інвестування, у процесі якого повинні досягатись всі стратегічні ефекти основних суб'єктів інвестування. Перехід до інформаційного суспільства передбачає комп'ютеризацію та автоматизацію бізнес-процесів, створення глобального інформаційного простору, перевищення вартості витрат на придбання інформаційних технологій вартості витрат на придбання матеріальних активів, зміну статусу трудових ресурсів – перетворення на капітал в результаті інвестиційної основи формування, можливості отримати заплановані ефекти, виникнення нових форм зайнятості та її зміщення у бік інформаційно/інтелектуально-орієнтованих секторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії людського капіталу та інвестуванню в людський капітал приділено чимало наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема цим питанням присвячені роботи таких провідних вітчизняних науковців, як В. Антонюк, В. Близнюк, В. Геєць, О. Грішнова, Д. Богиня, О. Захарова, В. Нижник, М. Ніколайчук, І. Петрова, Л. Семів. Водночас, незважаючи на достатнє теоретико-методологічне обґрунтування, інвестиційне відтворення людського капіталу вимагає подальших досліджень в результаті існування нових тенденцій та особливостей розвитку в умовах становлення інформаційного суспільства, і як наслідок, посилюється увага до досліджуваної категорії з метою забезпечення отримання ефектів.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу слід констатувати відсутність розроблених механізмів інвестиційного відтворення людського капіталу, що викликає необхідність проведення досліджень у цьому напрямі.

Основний матеріал дослідження. Процес інвестування розвитку людського капіталу потребує удосконалення відповідно до сучасних умов становлення інформаційного суспільства в Україні. Необхідним є вивчення інвестування розвитку людського капіталу в системі чинників інформаційного суспільства на основі обґрунтування суб'єктів, інструментів та джерел інвестицій, вдосконалення інституційної системи та нормативно-правової бази, розробки ефективного механізму інвестування в людський капітал з врахуванням розвитку чинників інформаційного суспільства.

Передумовою створення ефективного механізму інвестування людського капіталу виступає необхідність усунення недоліків існуючої витратної моделі людського розвитку, яка гальмує формування ринкових інститутів на конкурентній основі, унеможливує капіталізацію людського потенціалу в наслідок невідповідності отриманої кваліфікації попиту на ринку праці, що призводить до формування «нульового активу» та сповільнює перехід до інформаційного суспільства, основним активом якого виступає людський капітал. Значні державні видатки на соціальну сферу обтяжують бюджет і водночас, не забезпечують адекватного нагромадження людського капіталу в результаті низького рівня інформаційного забезпечення, невідповідності кон'юнктури ринку праці та низькій конкуренції, що призводить до активізації домогосподарств у процесах формування та відтворення людського потенціалу за рахунок власних засобів, обсяги яких часто недостатні у зв'язку із низьким матеріальним забезпеченням та відсутністю ефективних механізмів нагромадження чи займу коштів. Водночас, участь суб'єктів господарювання у процесах нагромадження та інвестиційного відтворення людського капіталу залишається незначною у зв'язку із націленістю на вирішення поточних економічних проблем без розуміння ключової ролі інноваційного розвитку на основі модернізації та інтелектуалізації, як чинника забезпечення підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції та отримання конкурентних переваг.

Підсумовуючи вище зазначене, можемо зробити висновок, що неефективність моделі розвитку людського капіталу обумовлюється посиленням негативної ролі певних чинників, зокрема:

- демографічних чинників, – скорочення демографічного потенціалу внаслідок звуженого відтворення та еміграції;

- економічних чинників, які є передумовою виникнення негативних демографічних чинників в результаті низького рівня доходів, недорозвинутої ринкової інфраструктури, що унеможливує розвиток та використання похідних інвестиційних інструментів, втрати економічно-активного населення в результаті еміграції і, як наслідок, скорочення обсягів споживання, виробництва та інвестицій;

- соціальних чинників, що проявляються у зростанні злочинності, низькому рівні соціалізації та низькій соціальній мобільності в наслідок відсутності ефективної і сучасної інфраструктури соціального забезпечення.

Аналізуючи щорічне зростання видатків у соціальну сферу, можемо зробити висновок, що такі вкладення носять суперечливий характер, оскільки провокують виникнення бюджетного дефіциту, зростання цін та платіжних балансів, що поступово стримує економічний ріст в результаті невідповідного збільшення заробітної плати та соціальних виплат для стимулювання внутрішнього ринку та несприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, що стримує виробництво продукції у тих галузях, де очікується зростання попиту.

З метою уникнення зазначених наслідків дотримуємося думки, що необхідно проводити стриману економічну політику, що передбачає скорочення державних витрат, в результаті чого скоротиться споживчий попит і, як наслідок, знизиться кількість імпортованих товарів, що покращить платіжний баланс, сприятиме скороченню дефіциту бюджету та рівня інфляції.

Враховуючи вище наведені аргументи, управління інвестиціями в людський капітал необхідно здійснювати на основі нового підходу, що передбачає відхід від витратних механізмів фінансування людського розвитку до інвестиційного механізму формування, розвитку та відтворення людського капіталу. Структура механізму управління інвестиціями в людський капітал повинна враховувати закони, закономірності, елементи, методи, принципи та показники підвищення ефективності інвестування в людський капітал (рис. 1).

Отже, взаємозв'язок елементів структури інвестиційного процесу людського капіталу вказує на те, що розробка механізму інвестування людського капіталу повинна ґрунтуватися на об'єктивних законах, зокрема: попиту і пропозиції, ефекту масштабів виробництва, відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, економії часу, випереджаючого зростання продуктивності праці порівняно із заробітною платою, зростання граничних витрат, закон вартості, зростання потреб споживачів, концентрації капіталу, обмеженості ресурсів, закон зростаючої віддачі в умовах розвитку економіки знань та інших.

Крім зазначених економічних законів розробка механізму повинна відповідати економічним закономірностям, наприклад, раціонального розміщення продуктивних сил, зближення рівнів регіонального розвитку, підвищення рівня суспільного виробництва, розвиток внутрішнього та світового ринків, зростання ролі невиробничої сфери у економічній діяльності, посилення суперництва за інвестиційні ресурси.

Отже, механізм інвестування людського капіталу складається із взаємопов'язаних елементів, що передбачають здійснення певної логічної послідовності дій з приводу прийняття рішення про інвестування. В основі формування механізму інвестування людського капіталу повинні лежати основні принципи, завдання та цілі, а також проведення методологічної оцінки ефективності здійснених вкладень на основі розрахунків та моделювання. Водночас, необхідною передумовою нарощення національного людського капіталу, що здатен забезпечити перехід до інформаційного суспільства виступає розширення бази інвестиційних інструментів з метою забезпечення доступу населення до фінансових засобів і їх використання для розвитку і примноження індивідуального людського капіталу. На нашу думку, на

законодавчому рівні необхідно розробити та вдосконалити ряд нормативно-правових документів з метою розширення діяльності суб'єктів ринкової інфраструктури, формування їх позитивного іміджу та підвищення рівня довіри серед населення [1–6].

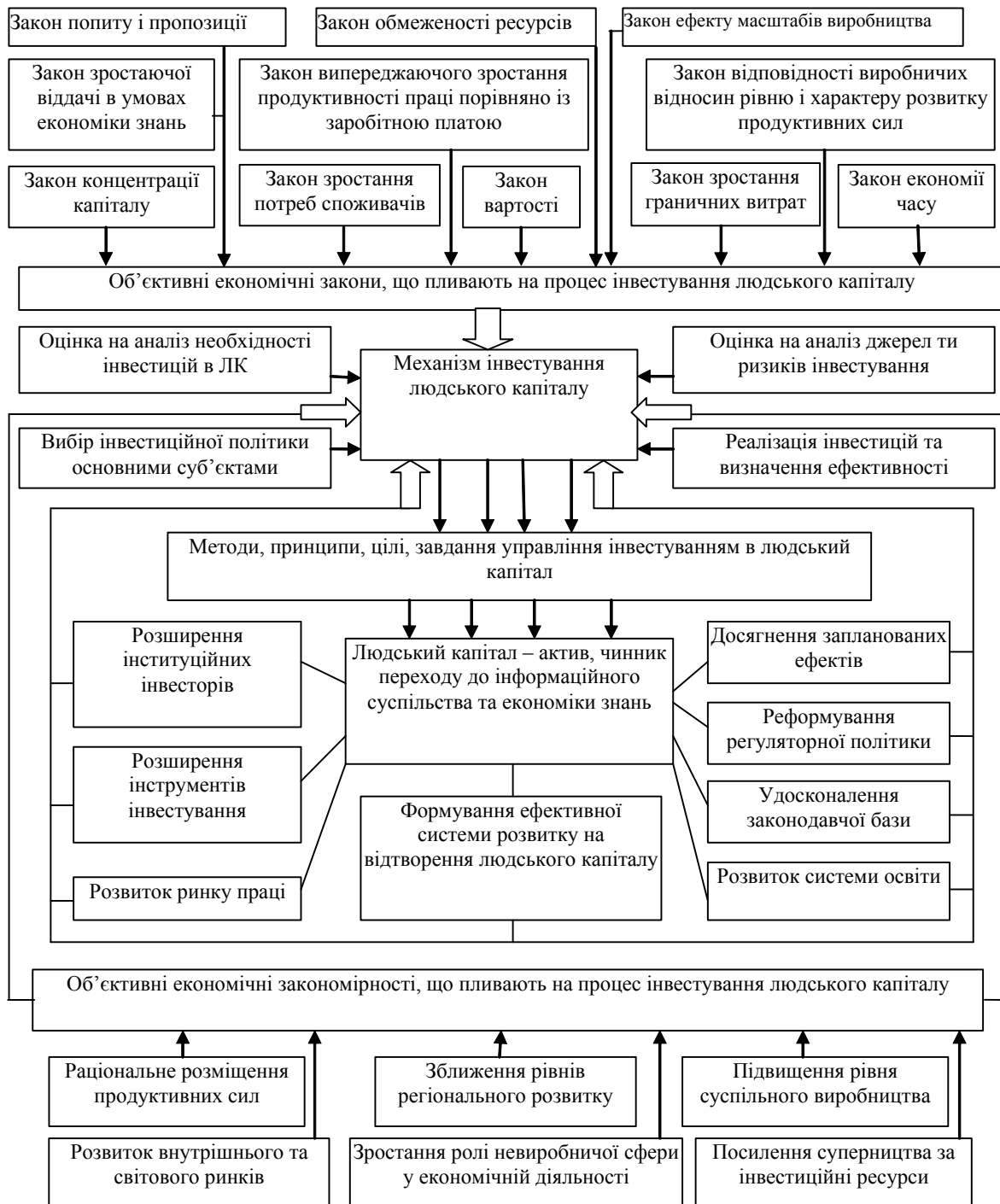


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів структури управління інвестуванням людського капіталу

За таких умов необхідною детермінантою ефективного соціального розвитку та переходу до інформаційного суспільства виступає стимулювання діяльності суб'єктів ринкової інфраструктури, що здатні нагромаджувати та раціонально використовувати значні кошти. Саме суб'єкти ринкової інфраструктури у вигляді фінансово-кредитних установ, недержавних пенсійних, накопичувальних, інвестиційних, венчурних фондів, страхових організацій здатні забезпечити розвантаження державного бюджету на основі формування нових інвестиційних інструментів з метою нагромадження у населення достатніх обсягів коштів для розвитку власного людського капіталу в умовах конкуренції серед постачальників освітніх чи оздоровчих послуг. Зазначені заходи сприятимуть перетворенню людського потенціалу у капітал внаслідок інвестиційної основи формування та забезпечення високої якості послуг

соціальної інфраструктури в результаті виникнення між ними конкуренції за кошти індивідів та суб'єктів господарювання.

Враховуючи існуючі дослідження та визначення трьох основних рівнів функціонування людського капіталу вважаємо, що доцільно виділити три площини побудови інвестиційного механізму. Первинним рівнем виступає рівень держави як суб'єкта, що зобов'язаний забезпечити інтенсивне та екстенсивне демографічне відтворення, нормативно-правове регулювання та управління за допомогою державних органів та закладів. Водночас, діяльність держави з приводу забезпечення людського розвитку не розглядається як інвестиційний процес, що передбачає отримання економічного ефекту, у зв'язку із цим виникає необхідність перегляду значення державного фінансування виключно з позицій інвестиційної категорії, оскільки такі видатки стимулюють нагромадження демографічного потенціалу на інтенсивній основі, що викликає зростання обсягів виробництва товарів і послуг, породжує приріст ВВП на основі зростання соціальних інвестицій в результаті зростання доходів від реалізації на ринку праці та капіталізації якісних характеристик, підвищує рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки на міжнародному ринку. Тому, на нашу думку, інвестиційний механізм людського капіталу на рівні держави повинен передбачати реформування соціальної сфери з метою ефективного та цільового використання бюджетних коштів.

Висновки. Реалізація зазначених заходів сприятиме формуванню та нагромадженню людського капіталу на інвестиційній основі, а також дасть поштовх для розвитку та розширення діяльності суб'єктів ринкової інфраструктури, що сприятиме економічному зростанню, покращенню наданих послуг на основі конкуренції.

Література

1. Закон України «Про вищу освіту» № 2984-III від 17.01.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>.
2. Постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами та іншими установами та закладами системи освіти, що не належать до державної і комунальної форм власності» № 769 від 27 серпня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/legislation/other/8906>
3. Постанова КМУ «Про затвердження порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти» № 916 від 16 червня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-п>
4. Проект Закону «Про кредитування на здобуття вищої освіти» № 1084 від 30.11.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=30852
5. Конвенція про приватні агентства зайнятості від 19.06.1997 № 181 / Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_046.
6. Рекомендація щодо приватних агентств зайнятості від 19.06.1997 № 188 / Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_292

References

1. Zakon Ukrainy "Pro vyschu osvitu" № 2984-III vid 17.01.2002. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>.
2. Postanova KМУ "Pro zatverdzhennya pereliku platnykh posluh yaki mozhut nadavatusya navchalnymy zakladamy ta inshymy ustanovamy ta zakladamy systemy osvity, scho ne nalezhat do derzhavnoi chy komunalnoi form vlasnosti" № 769 vid 27.08. 2010. URL: <http://osvita.ua/legislation/other/8906>.
3. Postanova KМУ "Pro zatverdzhennya poryadku nadannya zilovykh derzhavnykh kredytiv dlya zdobuttya vyschoi osvity" № 916 vid 16.06.2003. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-п>.
4. Proekt zakonu pro kredyтування на здобуття авысchoi osvity № 1084 vid 30.11.2007. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=30852.
5. Konventsiya pro pryvatni ahenstva zainyatosti vid 19.06.1997 № 181. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_046.
6. Rekomendatsii schodo pryvatnykh ahenstv zainyatosti / Mizhnarodna orhanizatsiya pratsi vid 19.06.1997 № 188. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/993_292.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Тринько Р. І.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 658.517

В. Г. ЩУКА, Д. І. МАНДРИК
Хмельницький національний університет

**ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ
ВИБОРУ КРАЩОГО З НИХ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проведено аналіз методологічного апарату прогнозування з метою вибору методів, придатних для прогнозування показників фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах обмеженої кількості спостережень і не завжди достовірних даних. На основі результатів аналізу переваг і недоліків було виділено три методи прогнозування, а саме метод «Дельфі», метод екстраполяції тренда та метод головних компонент. Серед трьох виділених методів було обрано «найкращий», як на нашу думку, метод для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах обмеженої кількості точок спостережень, таким методом виявився метод головних компонент.

Ключові слова: експертні методи, формалізовані методи, екстраполяція, метод «Дельфі», метод головних компонент.

V. H. SHCHUKA, D. I. MANDRYK
Khmelnitsky National University

**RESEARCH OF FORECASTING METHODS AND JUSTIFICATION
OF THE BEST ONE FOR INDEX FORECASTING OF FINANCIAL AND ECONOMIC
ACTIVITY OF ENTERPRISE**

Methodological apparatus of prediction for choosing methods that are available for forecasting exponents financial and economical activities of enterprise in circumstances of limited quantity of forecast and sometimes false data were analyzed in the article. After analyzing advantages and disadvantages, were chosen three methods for forecasting exponents of financial and economical activities of enterprise: "Delphi", trend extrapolation method and the method of the main components. We think the best one for forecasting basic indicators of financial and economical activities in terms of a limited number of observation points is the method of the main components.

Keywords: expert and formal methods, extrapolation, "Delphi" and principal component analysis.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток прогностики як науки в останні десятиліття призвів до появи великої кількості методів, процедур і прийомів прогнозування, далеко не рівноцінних за своїм значенням.

Метою даного дослідження є аналіз та комплексна оцінка відомих методів прогнозування, виявлення недоліків та переваг кожного з них та обрання «найкращого» серед для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах обмеженої кількості точок спостережень (браку вихідних даних).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важлива роль у теоретичному доробку питань прогнозування належить, зокрема, таким вченим, як: А. Тоффлер, Г. Кан, Ф. Фукуяма, Б. де Жувенель, Д. Белл, А. Кларк, С. Лем, І. Бестужев-Лада, А. Гендін, Ю. Яковець, В. Лисичкин, В. Косолапов, В. Матвієнко, М. Згуровський та ін.

Постановка завдання. Основними завданнями дослідження є висвітлення теоретичних аспектів методології прогнозування, дослідження основних галузей, де використовується прогнозування, комплексна оцінка найпопулярніших серед відомих методів прогнозування та обрання «найкращого», як на нашу думку, методу для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах браку вихідних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успіх прогнозування значною мірою залежить від того, наскільки обраний метод (модель) адекватний об'єкту, що вивчається. Вибір методу прогнозування повинен відбуватися під впливом таких факторів: мети та завдань прогнозу, терміну, на який складається прогноз, особливостей об'єкта прогнозування, достовірності та повноти інформаційної бази прогнозу, досвіду прогнозиста тощо [3]. Наявність великої кількості методів прогнозування зумовлює необхідність вибору найбільш прийняттого з них в ситуації, для якої характерною є обмеженість кількості точок спостережень. Для вибору методу доцільно здійснити їх наукову класифікацію. Існуюча в літературі з предметної галузі велика кількість класифікаційних схем методів прогнозування не завжди забезпечує пізнавальну цінність. У спробі знайти компроміс, зупинимося на трирівневій класифікації. Кожен рівень деталізації визначається своєю класифікаційною ознакою: ступінь формалізації, загальний принцип дії методів прогнозування і спосіб отримання початкової інформації.

За ступенем формалізації методи економічного прогнозування поділяються на інтуїтивні (експертні) і формалізовані [3].

Відомі в основному два види експертних оцінок: індивідуальні і колективні (групові). Індивідуальні експертні оцінки (інакше – метод узгоджених оцінок) припускають, що кожен експерт дає свою оцінку імовірності події. Розрізняють такі індивідуальні експертні методи: інтерв'ю, аналітичні записки, написання сценарію.

Колективні експертні оцінки передбачають розробку прогнозу на основі узагальнення думок різних експертів. При колективних експертних оцінках використовуються методи: метод “мозкової атаки”, метод “комісій” (метод “круглого столу”), метод “Дельфі”, “дерева цілей”, матричний метод [1].

У джерелах [3] клас формалізованих методів залежно від принципу дій і способу отримання прогнозованої інформації прийнято поділяти на такі групи, як метод прогнозованої екстраполяції, метод випереджаючої інформації, системно-структурований метод і асоціативний метод.

Асоціативний метод – процедури прогнозування на базі побудови специфічних аналогових моделей реальних об'єктів і процесів. Асоціативний метод можна розділити на методи імітаційного моделювання і історико-логічного аналізу.

У джерелах [3] групу методів випереджаючої інформації відносять до технологічного прогнозування, яке пов'язане з мониторингом новітніх досліджень результатів і проривів у різних галузях знань, і оцінкою накопичених досягнень. Цей метод можна розділити на аналіз потоків публікацій, оцінку значущості винаходів, аналіз патентної інформації.

Системно-структурні – методи, засновані на виявленні структурного взаємозв'язку та аналізу виявлених взаємозв'язків. Розрізняють такі системно-структурні методи: морфологічний аналіз, системний аналіз, матричний метод, регресійні моделі, економетричні методи, функціонально-ієрархічне моделювання, мережеве моделювання.

Методи прогнозованої екстраполяції – вивчення попереднього і сучасного стану розвитку об'єкта і перенесення закономірностей минулого і сучасного на майбутнє. Прогнозна екстраполяція може здійснюватися з використанням методів найменших квадратів, експонентного згладжування, ковзних середніх, адаптивного згладжування, екстраполяція трендів [3].

Процес прогнозування достатньо актуальний в даний час. За останні десятиліття сфера його вживання значно розширилась. Прогнозування широко використовується в економіці, екології, політиці та інших сферах.

Зазвичай економічне прогнозування здійснюється переважно експертними, екстраполяційними та факторними методами [2].

Найбільш характерними методами екологічного прогнозування є екстраполяція і моделювання з усе дедалі ширшим використанням ЕОМ. Останнє дещо підвищує можливість використання все складніших моделей.

Здебільшого в політології вдаються до наступних методів: метод «Дельфі», метод екстраполяції, метод головних компонент.

Проаналізуємо найбільш вживані методи прогнозування, а саме: метод “Дельфі”, метод екстраполяції тренду та метод головних компонент.

На відміну від решти колективних експертних методів, метод “Дельфі” дає можливість відмовитись від колективних обговорень, що дозволяє зменшити вплив таких психологічних факторів, як приєднання до думки більш авторитетного чи впливового спеціаліста, небажання відмовитись від публічно вираженої думки, дотримуватись думки більшості, тобто максимально можливе усунення недоліків колективних експертних методів прогнозування [1].

У методі «Дельфі» прями дебати замінюються ретельно розробленою програмою послідовних індивідуальних опитувань, що проводяться у вигляді анкетування. Відповіді експертів, як правило, узагальнюються і разом з додатковою інформацією надходять у розпорядження експертів, після чого вони уточнюють свої початкові відповіді. Така процедура повторюється декілька разів до досягнення прийнятного узгодження сукупності висловлених думок експертів. Анонімність досягається тим, що члени групи невідомі одне одному. У результаті, кожен експерт має можливість в процесі послідовних турів опитування змінити свою думку без публічної заяви про це, а відповідно, без втрати репутації. Члени групи спілкуються тільки з організаторами експертизи чи з ЕОМ.

На думку авторів [1] метод Дельфі, не дивлячись на ряд переваг, має і недоліки. Проведення опитувань в чотири та більше турів має за мету максимально зблизити точку зору експертів. Досвід показує, що досягається це не завжди. Крім того, багатотурове опитування подовжує процедуру складання прогнозу в часі і нерідко дратує експертів.

Метод екстраполяції тренда дозволяє тенденції минулого розвитку досліджуваного об'єкта перенестись в майбутній період. Метод екстраполяції тренда використовується в основному для короткострокового прогнозування, строком до року. Даний метод реалізується для кожного певного об'єкта окремо і поетапно на кожний наступний момент поточного часу [1].

До переваг цього методу зазвичай відносять:

- невисокі витрати на реалізацію;
- швидке отримання результатів прогнозу;
- якщо показники макросередовища стабільні, то цей метод один з найефективніших;

– у підприємства завжди є необхідна інформація для розрахунків [1].

Недоліками методу екстраполяції тренда є:

- швидкі зміни тренду;
- можливість розробки тільки короткострокового прогнозу.

Факторний аналіз у сучасному вигляді являє собою певний розділ математичної статистики. Є велика різноманітність методів факторного аналізу та їх модифікацій, які відомі в даний час.

Основною перевагою прогнозування розвитку факторів, а не окремих змінних є те, що в процесі прогнозування факторів автоматично вирішується задача синтезу та пов'язування прогнозів окремих показників. У цьому і полягає основна перевага і перспектива використання методів факторного аналізу в дослідженнях складних багатопараметричних стохастичних процесів.

За джерелами [3] факторний аналіз може використовуватися у поєднанні з моделями регресійного аналізу. У цьому випадку будують регресію деякого вихідного показника досліджуваного комплексу, але не на сукупності вхідних показників, як зазвичай, а на головних компонентах, отриманих у процесі факторного аналізу.

Виділення головних факторів в компонентній моделі відбувається за максимально падаючої на них дисперсії вибірки. При цьому, як правило, вже невелике число головних компонент забирає на себе 80–90% загальної дисперсії. У зв'язку з цим решта незначущих в рівнянні регресії компонент виключаються з розгляду [3].

Слід зазначити, що оцінку головних компонент доцільно проводити двічі: спочатку в просторі вхідних змінних X , а потім в об'єднаному просторі всіх змінних комплексу UX . У разі близькості одержуваних факторних структур можна говорити про достатнє подання вхідних показників. У разі значної різниці одержуваних факторних структур в обох просторах слід уточнити і доповнити склад і вимірювання вхідних показників для більш повного відображення в ньому вхідних змінних комплексу.

Переваги методу головних компонент:

- по-перше, розмірність моделі істотно менша, ніж регресії на вихідних змінних;
- по-друге, відбір найбільш істотних компонент проводиться за чітким кількісним критерієм;
- по-третє, факторна модель виключає мультиколінеарність за рахунок ортогональності головних чинників.

Висновки. У даній статті були проаналізовані недоліки і переваги найпоширеніших методів прогнозування. Серед трьох виділених методів було обрано “найкращий”, як на нашу думку, метод для прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах обмеженої кількості точок спостережень, таким методом виявився метод головних компонент.

Література

1. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : моногр. / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – С. 16–59.
2. Матвієнко В.Я. Прогностика / В.Я. Матвієнко. – К. : Українські пропілеї, 2000. – 484 с.
3. Бестужев-Лада І.В. Рабочая книга по прогнозированию / И.В. Бестужев-Лада. – М. : Мысль, 1982. – С. 10–21.
4. Політологія : підручник / І. С. Дзюбка, К. М. Левківський, В. П. Андрущенко та ін. ; за заг. ред. І. С. Дзюбка, К. М. Левківського. – 2-е вид., випр. і допов. – К. : Вища шк., 2001. – 415 с.

References

1. Grabovetsky, B.E. Metodi ekspertnyh otsinok: teoriya, metodologiya, napryamki vykorystannya: monogr. / B.E. Grabovetsky. – Vinnitsa: VNTU, 2010. – pp. 16-59.
2. Matvienko V.J. Prognostyka / V.J. Matvienko. – K. : Ukrainski propilei, 2000. – 484 p.
3. Bestuzhev-Lada I.V. Rabochaya kniga po prognozirovaniyu / I.V. Bestuzhev-Lada. – M. : Misl, 1982. – 430 p.
4. Politologiya: Pidruchnik / I.S. Dzyubko, K.M. Levkivsky, V.P. Andruschenko ta in. ; Za zagalnoyu redaktsieyu I.S. Dzyubko, K.M. Levkivskogo. – 2-ge vydannya, vypravlene i dopovnene – K. : Vishcha shk., 2001. – 415 p.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ФАКТОРІВ, ЯКІ ЧИНЯТЬ ВПЛИВ НА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ХМЕЛЬНИЦЬКОБЛЕНЕРГО» ДЛЯ ЙОГО МОДЕЛЮВАННЯ

У статті сформовано перелік факторів, які можуть чинити вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства, уточнено його на основі кореляційно-регресійного аналізу та визначено значення параметрів економетричної моделі.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, однофакторний та багатфакторний аналіз, моделювання, чистий прибуток.

V. H. SHCHUKA, Y. I. SHCHYRANOVA
Khmelnyskyi National University

SUBSTANTIATION OF FACTOR CHOOSING THAT INFLUENCE ON NET INCOME OF THE POWER SUPPLYING COMPANY PJSC «KHMELNYTSKOBLENERGO» FOR ITS SIMULATION

In today's world dominate modern information technologies that handle the huge volume of information flows with high speeds and transfer it to some other market subjects. This fact actualizes the need of minimizing cash expenses and time for researching in the field of modelling of economic processes. The purpose of this study is to identify among the set of factors all that impact on the net profit of the power supplying company with the greatest impact for future modelling of net income. In the article are formed the list of factors, that may influence on net profit of the power supplying company, on the basis of correlation and regression analysis are specified and determined denotations of factors an econometric model.

Keywords: correlation and regression analysis, single-factor and multivariate analysis, modelling, net profit.

Постановка проблеми. Сьогодні у світі панують сучасні інформаційні технології, що дозволяють опрацювати величезні за обсягом потоки інформації з великими швидкостями та передавати її від одних ринкових суб'єктів іншим. Ця обставина актуалізує потребу у мінімізації грошових витрат і часу на дослідницьку роботу в сфері моделювання економічних процесів. Серед усієї сукупності існуючих методів моделювання не завжди вдається знайти такі, що в заданих умовах за жорстких часових обмежень здатні забезпечити необхідну точність моделювання (прогнозування) в інтересах прийняття обґрунтованих рішень в управлінні підприємствами.

Актуальність дослідження. Теоретичним основам управління фінансово-господарською діяльністю підприємства і різним аспектам моделювання комплексної оцінки фінансового стану присвятили свої роботи вітчизняні й закордонні вчені: М.Н. Крейніна, І.В. Зятковський, Т.С. Клебанова, А.М. Поддєрьогін, М.О. Кизим, В.П. Любушин, Г.В. Савицька, Т. Скоун, І.А. Бланк, В.М. Гриньова, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллін, В.В. Ковальов, В.А. Забродський, О.В. Раєвнева, В.Г. Артеменко, Б. Колас та ін.

Можливості застосування апарату регресійного аналізу для дослідження взаємозв'язків між економічними показниками розглянуті у працях І. Охріменко, О. Бужина, Т. Голубева, Я. Ларіна, О. Мальцева, О. Демченко та ін.

Метою даної роботи було виявлення серед сукупності факторів, які чинять вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства таких, що мають найбільший вплив для подальшого моделювання чистого прибутку.

Виклад основного матеріалу. Сукупність методів, за допомогою яких досліджуються та узагальнюються взаємозв'язки кореляційно-пов'язаних змінних, називається кореляційно-регресійним аналізом [1]. Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу було взято із статистичних даних ПАТ «Хмельницькобленерго» [2] і представлено у таблиці 1.

У результаті кореляційного аналізу було отримано матрицю коефіцієнтів кореляції, яка свідчить про щільність зв'язку між результативною ознакою та факторами. Так, чистий прибуток знаходиться у зв'язку з рентабельністю витрат та з рентабельністю доходу (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,81).

Зв'язок між рентабельністю доходу та рентабельністю витрат показує, що вони є взаємозалежними (коефіцієнт кореляції дорівнює одиниці), що може свідчити про можливість їхнього спільного впливу як на результативний показник, так і один на одного. Щільним є зв'язок між повною собівартістю та чистим прибутком (0,71).

Значення коефіцієнту кореляції – 0,999. Спостерігається позитивна кореляція, відзначається високий ступінь зв'язку вхідний і вихідний змінних. У даному випадку, якщо значення вхідних змінних x будуть зростати, то і вихідна змінна також буде збільшуватися.

Коефіцієнт детермінації вказує на щільність побудованої залежності і свідчить те, що 99,8%

відібраних факторів впливають на чистий прибуток [3].

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Чистий прибуток	Собівартість	Рентабельність доходу	Рентабельність витрат	Витрати на 1 грн	Чисельність працівників
2006	7552	269766	2,06	2,80	0,73	3672
2007	8224	337289	1,86	2,44	0,76	3693
2008	29503	416961	5,30	7,08	0,75	3714,00
2009	12962	551735	1,69	2,35	0,72	3735,00
2010	22591	577843	2,95	3,91	0,75	3781,00
2011	26689	597697	3,33	4,47	0,75	3820,00
2012	30718	708343	3,23	4,34	0,75	3705,00

Таблиця 2

Результат розрахунків щільності зв'язку для кореляційного аналізу

Рік	Чистий прибуток	Рентабельність витрат	Рентабельність доходу	Витрати на 1 грн	Собівартість	Чисельність працівників
Чистий прибуток	1	0,81	0,81	0,23	0,71	0,46
Рентабельність витрат	0,81	1	1	0,31	0,19	0,19
Рентабельність доходу	0,81	1	1	0,33	0,18	0,19
Витрати на 1 грн	0,23	0,31	0,33	1	-0,09	0,07
Собівартість	0,71	0,19	0,18	-0,09	1	0,58
Чисельність працівників	0,46	0,19	0,19	0,07	0,58	1

Таблиця 3

Коваріаційний аналіз

Рік	Чистий прибуток	Рентабельність витрат	Рентабельність доходу	Витрати на 1 грн	Собівартість	Чисельність працівників
Чистий прибуток	85622263	11501,38	8670,97	25,78	958122686,96	205596,39
Рентабельність витрат	11501,38	2,34	1,76	0,01	42092,81	14,24
Рентабельність доходу	8670,97	1,76	1,33	0	31027,21	10,80
Витрати на 1 грн	25,78	0,01	0	0	-169,78	0,04
Собівартість	958122686	42092,81	31027,21	-169,78	21118974101	4081855,96
Чисельність працівників	205596,39	14,24	10,80	0,04	4081855,96	2332,24

Таблиця 4

Регресія

Регресійна статистика	
Множинний R	0,999
R-квадрат	0,998
Нормований R-квадрат	0,988
Стандартна похибка	1079,959
Спостереження	7

Таблиця 5

Регресія (загальна)

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	5	598189529,68	119637905,9	102,58	0,07
Залишок	1	1166312,03	1166312,03		
Всього	6	599355841,71			

Таблиця 6

Регресія (по окремих чинниках)

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	-360831,05	166554,69	-2,17	0,28	-2477109	1755446,9
Рентабельність витрат	128896,47	61701,83	2,09	0,28	-655099,56	912892,51
Рентабельність доходу	-166589,82	82378,17	-2,02	0,29	-1213303,7	880124,07
Витрати на 1 грн	467915,29	206422,36	2,27	0,26	-2154929,5	3090760,1
Собівартість	0,04	0,00	10,24	0,06	-0,01	0,08
Чисельність працівників	-1,15	10,80	-0,11	0,93	-138,39	136,09

Решта є неврахованими у даному аналізі. Критерій Фішера (102,58) перевищує табличне значення ($F_{табл}=0,07$) на рівні значущості $\alpha=0,05\%$.

За даними таблиці економетрична модель зміни чистого прибутку має вигляд:

$$Y = -360831,05 + 128896,47x_1 - 166589,82x_2 + 467915,29x_3 + 0,04x_4 - 1,15x_5.$$

Таблиця 7

Однофакторний дисперсійний аналіз

Групи	Рахунок	Сума	Середнє	Дисперсія
Чистий прибуток	7	138239	19748,43	99892640,29
Рентабельність витрат	7	27,37	3,91	2,72
Рентабельність доходу	7	20,42	2,92	1,55
Витрати на 1 грн	7	5,21	0,74	0
Собівартість	7	3459634	494233,43	24638803117,95
Чисельність працівників	7	26120	3731,43	2720,95

Таблиця 8

Однофакторний дисперсійний аналіз (порівняння джерел варіації)

Джерело варіації	SS	df	MS	F	P-Значення	F критичне
Між групами	1399986874724,1	5	279997374944,82	67,91	0	2,48
Всередині груп	148432190900,8	36	4123116413,91			
Всього	1548419065624,9	41				

Однофакторний дисперсійний аналіз дає змогу дослідити зміни результативної ознаки під впливом умов, що змінюються [5]. Результати дисперсійного аналізу свідчать про значні відмінності дисперсій факторів, а також більшу величину розсіювання всередині групи аніж між групами. Оскільки $F(67,91) > F_{кр}(2,48)$, можна зробити висновок про значний вплив ефективності використання показників на чистий прибуток.

Таблиця 9

Двофакторний дисперсійний аналіз без повторень

Підсумки	Рахунок	Сума	Середнє	Дисперсія
7552	5	273443,59	54688,72	14458224696,05
8224	5	340987,05	68197,41	22630768378,08
29503	5	420688,13	84137,63	34618642291,64
12962	5	555474,76	111094,95	60678754566,71
22591	5	581631,61	116326,32	66564440629,82
26689	5	601525,54	120305,11	71222425300,17
30718	5	712056,31	142411,26	100089673557,86
Рентабельність витрат	7	27,37	3,91	2,72
Рентабельність доходу	7	20,42	2,92	1,55
Витрати на 1 грн	7	5,21	0,74	0
Собівартість	7	3459634,00	494233,43	24638803117,95
Чисельність працівників	7	26120,00	3731,43	2720,95

Двофакторний дисперсійний аналіз без повторень (порівняння джерел варіації)

Джерело варіації	SS	df	MS	F	P-Значення	F критичне
Рядки	29578200544	6	4929700090,73	1	0,45	2,51
Стовпчики	1362797083166,65	4	340699270791,66	69,15	0	2,78
Похибка	118254634514,72	24	4927276438,11			
Всього	1510629918225,75	34				

Було визначено значущість впливу варіації факторів на обсяг товарної продукції $F(69,15) > F_{\alpha}(2,78)$, тоді як вплив варіації різних факторів у одному проміжку часу виявився незначущим $F(1) < F_{\alpha}(2,51)$.

З проведеного аналізу бачимо, що такі фактори, як рентабельність доходу, рентабельність та собівартість витрат мають найбільш щільний зв'язок з результативною ознакою. Згідно економетричної моделі найбільший вплив на неї мають витрати на одну гривню реалізованої продукції. Саме тому пропонується обрати рентабельність доходу, рентабельність витрат, повну собівартість та витрати на одну гривню реалізованої продукції як фактори впливу на результуючу ознаку (чистий прибуток) при подальшому синтезі моделей.

Висновки з проведеного дослідження. Основним результатом, отриманим у ході дослідження, є перелік чинників, що справляють найбільший вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства, а саме: рентабельність доходу, рентабельність витрат, собівартість та витрати на одну гривню реалізованої продукції. Чинники були відібрані за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Отримана економіко-математична модель може бути запропонованою до внесення її у комплекс моделей показників фінансово-господарської діяльності енергопостачальних підприємств для проведення подальших досліджень у цій галузі.

Література

1. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / Єріна А. М. – К. : КНЕУ, 2001. — 170 с. – ISBN 966-574-209-4
2. Інформаційна база даних емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
3. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – 6-е вид., переробл. і доповн. — К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
4. Методи аналізу взаємозв'язків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/7/22.pdf>
5. Теоретичні основи і принципова схема дисперсійного аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1929100153035/statistika/dispersiyniy_analiz

References

1. Yerina A.M. Statistical simulation and forecast: teaching book. K.: KNEU, 2001. 170 p.
2. Informational database of emitter. URL: <http://smida.gov.ua/>
3. Finance Companies: Tutorial/A.M. Poddyerohin, M.D. Bilyk, L.D. Buryak. K. : MBK, 2006. 552 p.
4. Methods of analysis of relationships. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/7/22.pdf>
5. The theoretical basis and basic scheme of analysis of variance. URL: http://pidruchniki.com/1929100153035/statistika/dispersiyniy_analiz

Надійшла 18.01.2015; рецензент: д. е. н. Григоров П. М.

ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

У статті розкриваються основні зміни бюджетного відшкодування ПДВ, особливості заповнення податкових накладних, реєстру податкових накладних та декларації з податку на додану вартість, представлена детальна характеристика порядку розрахунку податку на додану вартість з точки зору електронного адміністрування.

Ключові слова: електронне адміністрування, податок на додану вартість, податкова накладна, реєстр податкових накладних, декларація з податку на додану вартість

L. I. BOYKO, O. M. YEREMIAN
Kherson National Technical University

ELECTRONIC ADMINISTRATION OF VALUE ADDED TAX

The article describes the main changes to the refund of VAT, especially the filling of tax invoices, register of tax invoices and returns the value-added tax, presents a detailed description of the procedure for the calculation of value added tax from the point of view of electronic administration. From 1 January you for all VAT payers will automatically open an e-wallet. All tax invoices regardless of the amount (that is, from the first Euro) will be recorded in a Single electronic registry, but VAT must be collateral in the form of sufficient tax credit (tax credit will automatically be provided to the electronic account of the payer-seller due to the electronic registration of tax invoices its customers), and also paid the tax credit upon import of the goods. All this makes it impossible to receive compensation at a rate greater than the accumulated tax credit for electronic account.

Keywords: e-administration, value added tax, tax invoice, the register of tax invoices, Declaration on value added tax.

Постановка проблеми

З 1 січня 2015 року для всіх платників ПДВ в автоматичному режимі відкриють електронні рахунки. Всі податкові накладні незалежно від суми (тобто з перших гривень) будуть реєструватися в електронному Єдиному реєстрі, але при цьому у платника ПДВ має бути забезпечення у вигляді достатнього податкового кредиту (податковий кредит буде автоматично забезпечуватися на електронному рахунку цього платника-продавця за рахунок електронної реєстрації податкових накладних його покупцями), а також оплаченим податковим кредитом при імпорті товару.

Все це унеможливає отримання відшкодування в розмірі більшому, ніж накопичено податковим кредитом на електронному рахунку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Особливості обліку ПДВ та вплив його на фінансовий результат підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених та фахівців [2–4]. Проте ступінь дослідження практичних проблем не було висвітлено жодним науковцем.

Постановка завдання

Основним завданням статті є дослідження електронного адміністрування податку на додану вартість.

Виклад основного матеріалу

Законом України № 1166 від 27.03.2014 з 1 квітня 2014 року була введена нова ставка ПДВ для медицини. З цього моменту платники ПДВ зіткнулися з проблемами заповнення податкових накладних, реєстру і декларації.

Після цього з'явився ЗУ №1621-VII від 31.07.2014 р «Про внесення змін до ПКУ та деяких інших законодавчих актів України», який ввів військовий збір з серпня 2014 року і електронне адміністрування ПДВ з 1 січня 2015 року. Цей закон повинен ліквідувати податкові ями і махінації з ПДВ, а також на місяць раніше введе автоматичне відшкодування ПДВ експортерам та імпортерам.

Швидше за все, бізнес перебереться на єдиний податок без ПДВ, тим більше, що поріг суми реалізації для обов'язкової реєстрації платником ПДВ з 1 січня 2015 змінився з 300 0000 грн на 1 млн грн (встановлено Законом України № 1621 від 31.07.2014 року) і це без будь-яких умов дозволено п. 184.1 «б» Податкового кодексу України. При виході з ПДВ платника Податку на прибуток за п. 184.1 ПКУ у такого платника ПДВ: стаж платником ПДВ повинен бути не менше 12 місяців, і для відмови від ПДВ потрібна спеціальна підготовка у зв'язку з «умовним» продажем при відмові від ПДВ (п. 184.7 ПКУ) до 1 січня 2015 року.

З 1 січня 2015 можна очікувати наступних змін:

1. Повний перелік отримувачів та сум бюджетного відшкодування Державне казначейство буде публікувати на своєму сайті.

2) У платників ПДВ: відбирається право самостійно приймати рішення про зарахування сум бюджетного відшкодування у зменшення майбутніх зобов'язань.

3) Для автоматичного бюджетного відшкодування змінили вимоги.

Перша вимога – виявилось послабленням: сума заявленого відшкодування не може бути більше 3-х (а не 12, як передбачалося) залишкових балансових вартостей необоротних активів. Відсутність активів позбавляє права заявляти відшкодування взагалі.

Друга вимога – для отримання права на бюджетне відшкодування треба протягом 12 календарних місяців вкласти інвестиції в необоротні активи суму не менше ніж 3-х млн грн.

Нова податкова накладна узаконена наказом Міністерства фінансів № 957 від 22.09.2014 р. Наказ набирає чинності з першого числа місяця, наступного за місяцем опублікування. Опублікували його в 7 листопада 2014, значить з 1 грудня 2014 р. наказ набрав чинності і податкову накладну за новою формою треба було починати виписувати з 1 грудня 2014 року. З 1 січня 2015 р. нова форма буде введена в електронну звітність та на папері вже виписувати її в більшості випадків не буде необхідності.

Особливості заповнення наступні: нова ставка 7% у новій податковій накладній відображена в гр. 9 і в графах 10–11 (12–13) реєстру.

У Порядку заповнення податкової накладної внесено такі зміни:

1) У графі 5 «Одиниця виміру товарів / послуг» передбачені показники шт., кг, м, см, м куб., см куб., л, тощо, серед цих показників немає показника «грн.», тому в разі надання послуг краще вказати одиницею виміру символ «послуга».

2) При здійсненні поставок на експорт:

- у рядку «Особа (платник податку) – покупець» вказується найменування або ПІБ нерезидента;

- в рядку «Місцезнаходження (податкова адреса) покупця» вказується країна, в якій зареєстрований покупець-нерезидент;

- в рядку «Індивідуальний податковий номер покупця» відображається умовний ПІН «30000000000».

3) При здійсненні операцій з постачання товарів / послуг в рахунок оплати праці фізичних осіб – найманих працівників у рядку «Індивідуальний податковий номер покупця» вказується умовний ПІН «40000000000», а в інших рядках, відведених для інформації про покупця, проставляються власні дані.

4) При отриманні послуг від нерезидента, місце розташування яких розташоване на митній території України покупець складає податкову накладну і вказує у ній:

- у рядку «Особа (платник податку) – продавець» вказується найменування або ПІБ нерезидента;

- у рядку «Місцезнаходження (податкова адреса) продавця» вказується країна, в якій зареєстрований покупець-нерезидент;

- в рядках, відведених для заповнення даних покупця, покупець проставляє власні дані.

Новий реєстр податкових накладних узаконено наказом Міністерства фінансів № 958 від 22.09.2014 року. Наказ вступає в силу з першого числа місяця, наступного за місяцем опублікування. Опублікували його з 7 листопада 2014, значить з 1 грудня наказ набрав чинності і реєстр за новими правилами треба було формувати з 1 грудня 2014 року.

Продовжуючи аналіз ПДВ-змін, зупинимось на формі реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Порядку його заповнення, які були оновлені Міністерством фінансів разом з податковою накладною і ПДВ-декларацією.

Відзначимо, що суттєвих правок внесено не було, однак є ряд змін, на які варто звернути увагу.

Так, з реєстру виключено поле для зазначення номера свідоцтва про реєстрацію платника ПДВ, що логічно, оскільки останнє було скасовано ще 1 січня 2014 Законом № 657-УН від 24.10.2013 р.

Нова ставка 7% знайшла своє відображення в графах 10-11 розділу 1 та графах 12-13 розділу II реєстру. Нагадаємо, що вона була введена ще 01.04.2014 р. Законом № 1166-УІІ від 27.03.2014 р.

У розділі I «Видані податкові накладні» (графи 13 і 14) окремо потрібно буде вказувати суму постачання товарів / послуг, які не є об'єктом оподаткування або звільнені від оподаткування.

У розділі II «Отримані податкові накладні» з'явилася нова окрема графа 9, в якій вказується частка, використовувана в оподатковуваних операціях. Крім того, в окремих колонках виділені операції з придбання товарів / послуг, що підлягають оподаткуванню за ставками 20% (графи 10, 11), 7% (графи 12, 13), 0% (графи 14, 15) і використовуються в оподатковуваних операціях, а також звільнених від оподаткування або не є об'єктом оподаткування.

У Порядку закріпили норму, згідно з якою платники податків, які застосовують касовий метод, заносять до реєстру податкову накладну та / або розрахунок коригування до податкової накладної у звітному періоді, на який припадає фактична дата компенсації. При застосуванні касового методу до позначення виду документа додається літера «К» (наприклад, ПНЕК – електронна податкова накладна).

Бухгалтерська довідка, складена для коригування податкового кредиту, що виникає при здійсненні контрольованих операцій, в реєстрі вказується як вид документа «БО», до якого додають позначення у вигляді «КО». Наприклад, БОПНПКО у разі віднесення до податкового кредиту сум ПДВ на підставі паперової податкової накладної.

Нові декларації з ПДВ та порядок її заповнення опублікований 4 листопада 2014 року, наказом Міністерства фінансів № 966 від 23.09.2014 року і набрав чинності з 1 грудня 2014 року, як і нова податкова накладна і новий реєстр податкових накладних. Розглянемо основні зміни в декларації.

1) У шапці декларації зникли поля 043, 044, 045, 046.

Особи, які ведуть спільну діяльність без створення юридичної особи, особи-управителі майна, представництво нерезидента без статусу юридичної особи, які ведуть окремий облік по узгодженням про розподіл продукції, будуть вказувати свій податковий номер в рядку 041 – «Код за (ЄДРПОУ або податковий номер)» .

2) Основне нововведення – облік 7% ставки ПДВ. У новій формі рядок 1 розбито на два рядки.

2.1. Операції, що оподатковуються за основною ставкою;

2.2. Операції, що оподатковуються за ставкою 7%.

3) Змінив своє призначення рядок 8.1.1 (коригування згідно зі ст.192 ПКУ обсягів постачання, за якими не нараховувався ПДВ). Тепер це коригування по ст. 192 ПКУ обсягів поставок і податкових зобов'язань але ставкою 7%. Інформація колишньої строки 8.1.1 перекочувала в рядок 8.1.2.

4) Нова 7% ставка призвела до зміни рядків 10.1.2, 102.2, 11.1, 12.1.2, 16.1.1., 16.1.3, 17,1.

5) З'явилися нові рядки для коректування податкових зобов'язань та податкового кредиту у відповідності зі ст. 39 ПКУ (щодо контрольованих операцій), а саме: коригування податкових зобов'язань згідно зі статтею 39 розділу I Податкового кодексу України; коригування податкового кредиту згідно зі статтею 39 розділу I Податкового кодексу України .

6) До рядку 24 «Залишок від'ємного значення, який після бюджетного відшкодування включається до складу податкового кредиту наступного податкового періоду (рядок 22 – рядок 23) ...» в колонці «Код додатка» з'явилася посилання на додаток 2 (Довідка про Залишок суми від'ємного значення попередніх податкових періодів, що залишається непогашеним після бюджетного відшкодування, отриманий у звітному податковому періоді, та підлягає включенню до складу податкового кредиту наступного податкового періоду), яке тепер треба подавати при заповненні цього 24 рядка.

7) У додатках до декларації теж є зміни:

Додаток 1 (Д1), який називається «Розрахунок коригування сум податку на додану вартість до податкової декларації з податку на Додану вартість». У цьому додатку таблиця I тепер також відображає інформацію про коригування податкового зобов'язання за статтею 39 Податкового кодексу України, з'явилися графі для відображення 7% ставки, а також з'явилася нова графа 13 «Обсяг постачання, за яким не нараховувався податок на додану вартість».

Додаток 5 (Д5) «Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів» оновлено. Тепер в його рядках 2.2, 5, 11.1, 14.2, 14.2 не буде операцій без ПДВ. А в таблицях додатка 5 з'явилися нова графа 6 для відображення нарахованого ПДВ за ставкою 7%. Решта додатків мають також зміни, пов'язані з 7% ставкою ПДВ.

Система електронного адміністрування ПДВ складається з трьох елементів:

1. Єдиний електронний реєстр податкових накладних (ЄСРПН);

2. Спеціальних рахунків в казначействі;

3. Даних по експортно-імпортним операціям.

Кожен платник ПДВ матиме свій персональний рахунок в казначействі. Державна Фіскальна служба направляє самостійно в Казначейство дані про підприємства – платники ПДВ в Україні. Казначейство, в свою чергу, автоматично і безкоштовно, без будь-якої взаємодії з платниками податків, відкриває рахунки всім платникам ПДВ і передає інформацію про відкриті рахунки в державній фіскальній службі. Фіскальна служба зобов'язана передати всім платникам податків реквізити відкритих в Казначействі рахунків підприємства не пізніше 1 січня 2015 року.

Всі податкові накладні, незалежно від того, на яку суму вони сформовані, будуть складатися в електронному вигляді і реєструватися в єдиному реєстрі. Для цього всім підприємствам потрібно буде мати електронні цифрові підписи посадових і/або уповноважених осіб на підписання податкових накладних. Електронні ключі можна отримати в будь-якому акредитованому центрі або безкоштовно в Центрі обслуговування платників податків державної фіскальної служби. Для тих, хто сьогодні подає звітність в електронному вигляді і вже має електронний підпис, нові ключі отримувати не потрібно. Податкова звітність з ПДВ також буде подаватися всіма платниками ПДВ в електронному вигляді. При цьому єдиний реєстр збереже звичний для бухгалтерів формат.

Збережено правило реєстрації податкових накладних в перебігу 15 календарних днів від дати господарської операції. І це правило поширюється на всі податкові накладні: які передаються покупцеві або залишаються в компанії.

Для того, щоб зареєструвати податкову накладну в державному реєстрі, підприємству слід знати суму, на яку така реєстрація накладних буде можлива в кожній конкретній ситуації - ліміт. За загальним правилом, система автоматично за певною формулою розраховує для кожного платника податків суму, на яку може бути зареєстрована податкова накладна в єдиному реєстрі. І цю суму платник податків може в будь-який момент отримати надіславши запит в єдиний реєстр. Поки неповоротка система реєстру налагодиться, доведеться ліміт рахувати перед кожною операцією з відвантаження продукції / послуг.

Розглянемо на прикладі компанії «А» розрахунок податку на додану вартість. Компанія «А» отримала в січні податкові заставні від постачальників, зареєстровані в Єдиному реєстрі із сумою ПДВ 100

тис. грн, при імпорті товару в цьому ж місяці на митниці було сплачено 300 тис. грн. ПДВ. Сума ПДВ за податковими накладними, оформленими покупцям в січні і підлягає реєстрації в Єдиному реєстрі (сума реалізації, що дає податкове зобов'язання) склала 600 тис. грн. Таким чином, для того, щоб зареєструвати податкові накладні на суму 600 тис. грн. підприємству слід самостійно поповнити рахунок в Казначействі на 200 тис. грн.

Формулу розрахунку податку на додану вартість наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Формула розрахунку податку на додану вартість

	Показник		Приклада по компанії «А»
+	Сума ПДВ по податковим накладним і розрахункам коректувань до них, одержаних від постачальника і зареєстрованим в реєстрі	Податковий кредит	+100 000грн.
+	Сума ПДВ, сплаченого на митниці (імпорт товарів)	Податковий кредит	+300 000грн.
+	Сума поповнення рахунку в Казначействі самим платником податку		-600 000+ 100 000+ 300 000 = +200 000 внести на рахунок
-	Сума ПДВ по виданим податковим накладним і розрахункам коректувань до них, виписаним і зареєстрованим в Єдиному реєстрі	Податкове зобов'язання	-600 000 (можна реєструвати податкову накладну з відвантаження)
-	Сума заявленого платником податку бюджетного відшкодування ПДВ в складі податкової декларації	Бюджетне відшкодування	
-	Сума перевищення податкових зобов'язань, вказаних платником податку в податкових деклараціях, зареєстрованих в Єдиному реєстрі		

Важливо, що у формулі беруть участь тільки дані (із зареєстрованих податкових накладних та інших документі), що стосуються операцій, які проводилися з 1 січня 2015 року. Показники у формулі розраховуються наростаючим підсумком за весь період дії починаючи з 1 січня 2015 року і до дати анулювання реєстрації платника ПДВ.

Всі розрахунки коригувань до податкових накладних формуються в електронному вигляді і теж реєструються в Єдиному реєстрі. Якщо розрахунок коригування пов'язаний з оформленими і зареєстрованими накладними, які залишаються у підприємства (послуги нерезидента, роздріб, переклад основних засобів з виробничих у невиробничі або використання їх в неоподатковуваних ПДВ операціях), то реєстрація розрахунку коригування в Єдиному реєстрі проводиться постачальником, який їх собі оформив самостійно.

При формуванні розрахунку коригування до податкової накладної, виданої покупцеві, правило встановлюється залежно від того, чи була збільшена або зменшена в результаті коригування сума ПДВ:

- у разі збільшення суми ПДВ – коригування до податкової накладної виписується і реєструється постачальником;

- у разі зменшення суми ПДВ – коригування до податкової накладної виписується постачальником, однак реєструється в Єдиному реєстрі покупцем.

Декларація з ПДВ формується платником податку самостійно. У випадку, якщо наслідками податкового періоду підсумковий результат є позитивним, то фіскальний орган переносить до відповідного реєстру суму ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету і пересилає такий реєстр в Казначейство. Казначейство, в свою чергу, автоматично списує зазначену суму з рахунку платника податків у казначействі в рахунок сплати ПДВ на бюджетні рахунки.

Якщо у платника податків недостатньо коштів на його рахунок в казначействі для сплати в бюджет, то він самостійно поповнює свій рахунок на відсутню суму. Якщо у платника податків у декларації з ПДВ вийшло від'ємне значення, то він має право або заявити його на бюджетне відшкодування, або перенести до складу податкового кредиту наступного звітного періоду. Деякі вимоги до автоматичного відшкодування ПДВ все ж зазнали змін і вимагають вивчення. Бюджетне відшкодування ПДВ виплачується з бюджету прямо на поточний банківський рахунок, міняючи ПДВ-рахунок в казначействі.

Суми ПДВ за уточнюючими розрахунками до податкової декларації, а також донараховані суми ПДВ за результатами податкових перевірок в т.ч. штрафи сплачуються підприємством у бюджет самостійно, з поточного банківського розрахункового рахунку.

Від'ємне значення ПДВ, яке виникло в 2014 році, не бере участь у розрахунку за формулою. Однак

не втрачається і обліковується окремо, в спеціальному додатку до податкової декларації з ПДВ.

З точки зору теорії, питання електронного адміністрування виглядає просто: постачальник не зможе зареєструвати податкову накладну, якщо у нього не вистачає грошей на електронному ПДВ-рахунку (в Постанові № 569 такий рахунок називається «електронний рахунок», вести його буде банк Держказначейство), а його контрагент - покупець не зможе скористатися податковим кредитом. Багато хто задає питання: як цей процес буде функціонувати на практиці, де платників податків очікують «підводні камені», чи будуть повертатися платнику переплати по рахунку і т.д.

Спробуємо розібратися, як окремі операції будуть відображені на електронному ПДВ-рахунку в Держказначействі і який вплив матимуть ці операції на рух грошових коштів.

В життєдіяльності підприємства виникають найрізноманітніші ситуації. Розглянемо найбільш застосовувані з них на практиці, а також оцінимо їх вплив на рух грошей.

Наприклад, розглянемо ситуацію, коли постачальник, відвантаживши товар 05.01.2015, зареєстрував податкову накладну тільки 20.01.2015, в останній 15 день, відведений на реєстрацію податкової накладної. При цьому покупець відвантажив цей вже отриманий товар іншому покупцеві 08.01.2015. Узагальнемо інформацію в табл. 2.

Таблиця 2

Рух грошових коштів на електронному рахунку і на спеціальному рахунку

Дата операції	Баланс ПДВ (спеціальний ПДВ – рахунок)			Електронний ПДВ - рахунок	
	Податковий кредит(+)	Перерахування грошей (+)	Податкове зобов'язання	Перерахування платником	Списано банком
08.01.2015 р.			100		
08.01.2015 р.		100		100	
Баланс	0			100	
20.01.2015 р.	100				
Баланс	100			100	
30.01.2015 р. (Декларація по ПДВ)	100		100		
Усього декларація	0				
Баланс	100			100	
23.02.2015 р.			90		
26.02.2015 р.	50				
28.02.2015 р. (Декларація по ПДВ)	50		90		
20.03.2015 р. (узгоджені податкові зобов'язання)			40		
Баланс	60			60	

Як бачимо з даних таблиці, підприємство, не маючи податкового кредиту, вимушено було перерахувати на електронний ПДВ-рахунок 100 грн, які після подачі декларації так і залишилися на ньому.

Така ситуація призводить до виникнення переплати на електронному ПДВ-рахунку, яка в подальшому може бути перекрита тільки податковими зобов'язаннями. При цьому слід звернути увагу, що грошові кошти були відвернені з обороту підприємства на якийсь час.

Взагалі питання з поверненням переплати по електронному ПДВ-рахунку на сьогоднішній день залишається відкритим. Так, згідно з пп. 200-1.5 ПКУ «З рахунку у системі електронного адміністрування по додатку на додану вартість платника перераховуються кошти до державного бюджету або на спеціальний рахунок платника – сільськогосподарського підприємства, що обрав спеціальний режим відповідно до статті 209 Податкового Кодексу, в сумі податкових зобов'язань з податку на додану вартість, що підлягає сплаті за наслідками звітного податкового періоду».

Причому використовувати на будь-які інші цілі гроші з електронного ПДВ-рахунку не можна, про що чітко зазначено в пп. 200-1.7 Податкового кодексу України.

На можливість повернення переплати вказується тільки в п. 26 Постанови КМУ № 569. Таке

повернення може бути проведено відповідно до вимог ст. 43 Податкового кодексу України. Але при цьому процедури списання з електронного ПДВ рахунка грошових коштів шляхом або заліку переоплати з іншими податками, або безпосередньо повернення переоплати не прописані і в даний час ніхто їх не розробляє.

З усього сказаного можна зробити тільки один висновок, що переоплати на електронному ПДВ-рахунку бажано не допускати.

Якщо планувати операції, то можна уникнути негативних наслідків у вигляді відволікання грошових коштів з обороту. Для цього необхідно проаналізувати грошові потоки підприємства (строки розрахунків з контрагентами) та податкові накладні на предмет періодичності їх отримання та реєстрації постачальниками в ЄРПН.

Неврегульованим залишилося питання коригування податкових накладних в 2015 році, виписаних з помилками. Очевидно, що основні дані податкових накладних, такі як код ОКПО або індивідуальний податковий номер, назва компанії, перевірятимуться системою автоматично. Однак найчастіше за все помилки в податкових накладних пов'язані з невірним зазначенням адрес або обов'язкових реквізитів. Тому треба передбачити відповідальність компаній-постачальників за невірне заповнення податкових накладних або надання податкових накладних, не зареєстрованих в строк. Об'єктивно, таку відповідальність несе безпосередньо компанія - постачальник, яка виписує і реєструє накладні в реєстрі. І такі ризики слід мінімізувати, як мінімум прописавши умови відповідальності у договорі.

Висновки

Отже, підсумуємо основні нововведення:

- податкові накладні будуть оформлятися тільки в електронній формі;
- всі податкові накладні будуть підлягати реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН);
- для реєстрації ПН в ЄРПН потрібно буде, щоб сума ПДВ у податковій накладній не перевищувала суму, розраховану за формулою, наведеною в п. 200-1.3 Податкового кодексу України,
- якщо у платника ПДВ не було покупок і ним не отримані податкові накладні, зареєстровані в ЄРПН, або не сплачено ПДВ за митною декларацією, то йому треба на початку самому платити гроші;
- податкові накладні, не зареєстровані в ЄРПН, не дають покупцеві право на податковий кредит;
- спеціальні рахунки з ПДВ будуть відкриті всім підприємствам автоматично і безкоштовно;
- податкова декларація з ПДВ з 1 січня 2015 року подаватиметься лише в електронній формі;
- бажання отримати бюджетне відшкодування з бюджету зменшить можливість видавати і реєструвати податкові накладні в ЄРПН;
- заявити суми ПДВ до відшкодування зовсім не означає отримати їх з бюджету;
- відшкодувати ПДВ будуть після перевірок (камеральних чи документальних). Для автоматичного отримання відшкодування з бюджету платнику податків потрібно буде відповідати спеціальним критеріям;
- якщо у платника податків у 2014 році оподатковувані операції не перевищили 1 млн грн, то він може прийняти рішення про анулювання реєстрації платником ПДВ з 1 січня 2015 року.

Взагалі, бухгалтеру треба буде розібратися в нових правилах і заздалегідь передбачити, як можна полегшити всі негаразди перехідного періоду.

Перш за все слід звернути увагу на ті правила, які залишилися незмінними: це і коло платників ПДВ, і визначення об'єкта оподаткування ПДВ, і правило застосування першої події. При цьому база оподаткування ПДВ дещо змінилася. З нового року базою оподаткування є та ж договірна ціна за винятком контрольованих операцій. На додаток, за новими правилами база оподаткування не може бути нижче ціни придбання товарів або балансової вартості необоротних активів, а для самостійно виготовлених – не може бути нижче собівартості.

З 2015 року обов'язкової реєстрації підлягають суб'єкти господарювання, обсяг оподатковуваних ПДВ операцій у яких в рік перевищує 1 млн гривень (без ПДВ). Правила ж добровільної реєстрації платником ПДВ не зазнали змін.

Література

1. Податковий кодекс України : офіційний текст. – К. : Атіка, 2010. – 576 с.
2. Амоша О.О. Механізм оподаткування доданої вартості в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» /О.О. Амоша. – К. : Вид-во «Либідь», 2005. – 22 с.
3. Войтків О.В. Механізм впливу ПДВ на фінансово-господарську діяльність суб'єктів / О.В. Войтків, І.Б. Хома // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – С. 220.
4. Новак А.В. Бюджет-2010: кайдани ПДВ-залежності [Електронний ресурс] / А.В. Новак. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>

References

1. Tax Code of Ukraine. – Kiev, Atika, 2010. – 576 p.

2. Amasa A. A. Mechanism of value-added tax in Ukraine : author. dis. Kida. Econ. Sciences: spec. 08.04.01 «Finance, monetary circulation and credit». - Kiev, Publishing house «Lybid», 2005. - 22 p.
3. Voytko O. C., Homa I. B. Mechanism of the effect of VAT on financial and economic activity of subjects, Scientific Herald of NLTO of Ukraine, 2010. - 220 p.
4. Nowak, A. C. 2010 Budget: shackles VAT-based. URL: <http://www.epravda.com.ua>

Надійшла 08.01.2015; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАКЛАДАХ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ

У статті досліджено діючі нормативні акти з питань оплати праці в закладах первинної медико-санітарної допомоги та проаналізовано їх зміну за період реформування медичної галузі, виділено особливості нарахування заробітної плати медичним працівникам в пілотних регіонах та наведено схему її нарахування.

Ключові слова: оплата праці, законодавство, надбавка, медичний заклад, заклад первинної медико-санітарної допомоги, реформа.

L. G. KEMARSKA
Dniprodzerzhinsk State Technical University

FEATURES OF LABOUR REMUNERATION IN ESTABLISHMENTS OF PRIMARY MEDICARE

A selection of features of remuneration of labour of different categories of medical workers is in establishments of primary medicare. A current legislation on questions of remuneration of labour in medical establishments is investigational in the article. The analysis of changes of legislation is conducted for period of reformation of medical industry. Laws that regulate the questions of remuneration of labour only in establishments of primary medicare are selected. The chart of extra charge of salary is offered for the medical workers of establishments of primary medicare, that includes the extra charge of salaries, different types additional payments and raises. The features of extra charge of salary are selected to the medical workers in pilot regions. Thus, permanent changes in a legislation complicate the extra charge of salary to the medical workers and hamper reasonably to budget charges on the remuneration of labour. The remuneration of labour in establishments of primary medicare has a few features. It is a raise for a volume and raise for quality of work.

Keywords: remuneration of labour, legislation, raise, medical establishment, establishment of primary medicare, reform.

Вступ

В системі бухгалтерського обліку в бюджетних установах найбільш складним напрямком є облік розрахунків з оплати праці. Складність нарахування заробітної плати працівникам бюджетних установ, а зокрема і медичних закладів обумовлюється численними законодавчими та підзаконними актами, що регламентують розрахунок підвищень, надбавок та доплат медичним працівникам. До того ж ситуація ускладнена постійними змінами в законодавстві, а також реформою в медичній галузі, що має відбиток і на розрахунок заробітної плати. Зміни в оплаті праці працівників медичних закладів, викликані реформою галузі, впроваджувались не по всій території України, а лише в окремих її регіонах. В той же час нині реформа системи охорони здоров'я супроводжується юридичними колізіями, що спричинені мораторієм на ліквідування і реорганізацію закладів охорони здоров'я та відсутністю єдиного і чіткого бачення механізму подальшого реформування. Реформи, впроваджені в системі охорони здоров'я на теренах Дніпропетровщини, Вінниччини, Донеччини та м. Києва безпосередньо торкнулись і системи оплати праці медичного персоналу закладів первинної медико-санітарної допомоги.

Проблеми оплати праці є предметом досліджень останніх років. Зокрема, Баксаловою О.М. [1] досліджено історичні аспекти теорії та практики застосування тарифної системи. Попова О. [2] та Тищенко В.Б. [3] окрему увагу приділили дослідженню механізмів організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах. Пошук шляхів вдосконалення мотивації персоналу здійснюється в працях Криштоп Н.А. [4, 5] та Ляшенко О.М. [6]. Проблеми мотивації медичних працівників пілотних регіонів реформування галузі стали предметом дослідження Шевченко М.В. [7].

Але попри численні дослідження механізму оплати праці в бюджетних установах ряд питань залишається недостатньо розкритими, зокрема, питання систематизації всіх видів підвищень, доплат і надбавок працівникам медичних закладів по різних регіонах України, а також виділення особливостей нарахування заробітної плати в закладах первинної медико-санітарної допомоги порівняно з іншими медичними закладами.

Метою написання статті є виділення особливостей оплати праці різних категорій медичного персоналу в закладах первинної медико-санітарної допомоги, що ґрунтується на дослідженні та узагальненні нормативних актів з регулювання питань оплати праці в Україні.

Це і обумовлює особливу актуальність теми статті.

Експериментальна частина

В бюджетних установах нараховують заробітну плату раз на місяць. Для нарахування заробітної плати працівникам медичних закладів з погодинною оплатою праці необхідні відомості про посадові оклади, що вказуються у штатному розписі, присвоєні розряди (затверджуються наказами та розпорядженнями по установі), годинні тарифні ставки, а також дані табельного обліку відпрацьованого

часу за відповідний місяць.

Крім первинних документів, для розрахунків заробітної плати потрібно враховувати нормативні акти, що регулюють нарахування заробітної плати в бюджетних установах різних профілів. В таблиці 1 наведено основні нормативні документи з питань регулювання оплати праці.

Таблиця 1

Нормативні акти, що регулюють питання оплати праці в Україні

Категорія підприємств та установ	Нормативні акти	Коротка характеристика
Всі підприємства і установи України	Конституція України, Кодекс законів про працю, Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про колективні договори і угоди», Інструкція зі статистики заробітної плати, Постанова «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», П(С)БО 26 «Виплати працівникам», Податковий кодекс, Закон України «Про Державний бюджет України», Закон України «Про індексацію грошових доходів населення», та інші	Загальні питання умов праці в Україні та порядку її оплати
Бюджетні установи	Закон України «Про державну службу», Постанова КМУ «Про роботу за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій», Постанова КМУ «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам» (з 2015 р.) та інші	Загальні питання умов праці та порядку її оплати в бюджетних установах України
Медичні заклади	Постанова Кабінету міністрів України «Деякі питання оплати праці працівників закладів охорони здоров'я», Порядок «Про затвердження Порядку виплати надбавки за вислугу років медичним та фармацевтичним працівникам державних та комунальних закладів охорони здоров'я», Наказ МОЗ України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту» та інші	Регулювання оплати праці в медичних закладах України
Медичні заклади первинної медико-санітарної допомоги	Постанова КМУ «Деякі питання оплати праці медичних працівників закладів охорони здоров'я, що є учасниками пілотного проекту з реформування системи охорони здоров'я» № 209, Постанова КМУ «Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу» № 977	Регулювання оплати праці в закладах первинної медико-санітарної допомоги (до 1.10.2014 р. – тільки в пілотних регіонах)

Розмір ставок заробітної плати (посадових окладів), а також надбавок до них у галузі охорони здоров'я (як і в інших галузях) визначається на підставі щорічної тарифікації, яку здійснює постійна тарифікаційна комісія станом на 1 січня року. Результати роботи комісія подає у вигляді тарифікаційних списків, які підписують усі члени тарифікаційної комісії та затверджує керівник установи вищого рівня.

Установлена за тарифікацією та зафіксована в тарифікаційних списках ставка заробітної плати виплачується працівникам щомісячно незалежно від кількості тижнів і робочих днів у різні місяці року. Для працівників медичних закладів встановлено тарифні розряди залежно від посади, розташування і розміру установи.

Система заробітної плати медичних працівників встановлюється в розрізі категорій: лікарі, середній та молодший медичний персонал, адміністративно-управлінський та обслуговуючий персонал.

Система зарплати лікарів ґрунтується на встановленні схемного посадового окладу, системи підвищень і надбавок. Схемний посадовий оклад залежить від посади (лікар-хірург, лікар-інтерн чи лікарі інших спеціальностей) з врахуванням кваліфікаційної категорії. Посадові оклади залежать також від місцезнаходження лікувального закладу в гірській місцевості.

Для працівників охорони здоров'я встановлені наступні норми робочого часу:

- 38,5 годин на тиждень для лікарів та фахівців з базовою та неповною вищою медичною освітою (середній медичний персонал), медичних реєстраторів, дезінфекторів, за винятком тих, що працюють в шкідливих умовах, що працюють в лікарнях, профілакторіях, клініках, лабораторіях тощо;

- 33 години на тиждень для лікарів зайнятих виключно амбулаторним прийомом хворих;

- 40 годин на тиждень для керівників, провізорів, молодших медичних сестер тощо.

Умовами оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту

населення, затвердженими наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерством охорони здоров'я України від 05.10.2005 р. № 308/519 [8] передбачено, що розміри посадових окладів (ставок заробітної плати) визначаються за тарифними розрядами Єдиної тарифної сітки, які встановлюються:

- професіоналам та фахівцям залежно від кваліфікаційної категорії;
- робітникам - від кваліфікаційного розряду в межах діапазону, визначеного для цих посад (професій) Класифікатором професій ДК 003:2005.

Механізм встановлення надбавок за обсяг та якість виконаної роботи лікарям загальної практики - сімейним лікарям, лікарям-педіатрам дільничним, лікарям-терапевтам дільничним, молодшим спеціалістам з медичною освітою, у тому числі фельдшерам, що працюють разом із зазначеними лікарями та обслуговують прикріплене до них населення, що надають первинну медичну допомогу та є учасниками пілотного проекту з реформування системи охорони здоров'я, регламентується Постановою № 209 [9]. Наведений в Постанові № 209 механізм діяв до 1.02.2014 р., відтоді ці питання регламентуються Постановою № 977 [10], але дія порядків, затверджених цією постановою, поширювалась на медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві, з 1 лютого 2014 р., в інших областях, Автономній Республіці Крим та м. Севастополі з 1 жовтня 2014 року.

В лютому 2014 р. Верховною Радою України було введено мораторій на ліквідування і реорганізацію закладів охорони здоров'я, що практично призупинило проведення реформи в медичній галузі. В той же час сам Закон, що регулює реформування в пілотних областях [11], відмінено не було, і його чинність спливає в 2015 році.

В березні 2014 р. у зв'язку із необхідністю стабілізації економічної ситуації в країні та економного використання державних коштів прийнято постанову № 95 [12], згідно з якою надбавки за обсяг і якість медичних працівників, що нараховуються відповідно до постанови № 977 здійснюються за умови забезпечення у повному обсязі бюджетними коштами обов'язкових виплат із заробітної плати працівникам закладів охорони здоров'я.

При нарахуванні заробітної плати працівникам медичних закладів первинної медико-санітарної допомоги виходять із окладу за тарифним розрядом, до якого додають підвищення окладу. Доплати здійснюються на величину окладу з урахуванням підвищень. Надбавки, що нараховуються в установі, також визначаються виходячи з розміру окладу з урахуванням підвищень. Для працівників медичних закладів первинної медико-санітарної допомоги із погодинною формою оплати праці діє така схема оплати праці, яка зображена на рис. 1.

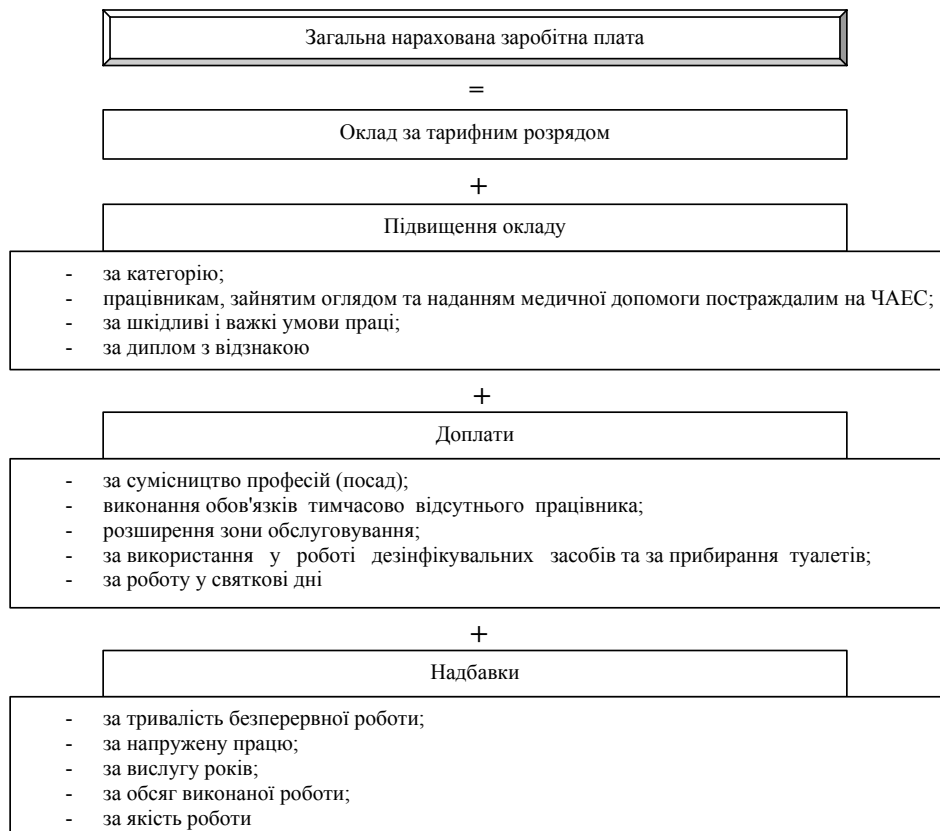


Рис. 1. Схема нарахування заробітної плати для працівників закладів первинної медико-санітарної допомоги

Засади нарахування підвищень, доплат і надбавок медичним працівникам регламентуються такими законодавчими актами:

1) Постанова КМУ № 1418 «Про затвердження Порядку виплати надбавки за вислугу років медичним та фармацевтичним працівникам державних та комунальних закладів охорони здоров'я» [13];

2) Постанова КМУ № 977 «Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу» [10];

3) Наказ Мінпраці України, МОЗ України № 308/519 «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» [8].

Медичним працівникам посадовий оклад встановлюється з урахуванням кваліфікаційної категорії за умови їх роботи за тією спеціальністю, за якою присвоєно кваліфікаційну категорію.

Професіоналам, фахівцям, технічним службовцям та робітникам, які виконують у тому ж самому закладі, установі поряд зі своєю основною роботою додаткову роботу за іншою професією (посадою) або обов'язки тимчасово відсутнього працівника без звільнення від своєї основної роботи, провадиться доплата за суміщення професії (посади) або виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника в розмірі до 50 відсотків посадового окладу за основною посадою.

Доплати за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт провадяться у розмірі до 50 відсотків посадового окладу працівника. Зазначені доплати встановлюються працівникам за умови виконання ними роботи меншою чисельністю працівників, ніж за встановленими нормами (нормативами).

Працівникам можуть встановлюватись надбавки в розмірі до 50 відсотків посадового окладу (тарифної ставки):

- за високі досягнення у праці;
- за виконання особливо важливої роботи (на строк її виконання);
- за складність, напруженість у роботі.

Граничний розмір зазначених надбавок для одного працівника не повинен перевищувати 50 відсотків посадового окладу.

Преміювання працівників проводиться у межах фонду заробітної плати. Керівники закладів та установ за погодженням з профспілковими комітетами затверджують положення про преміювання працівників. Розмір премії працівника залежить від особистого внеску в загальні результати роботи підрозділу, закладу і граничними розмірами не обмежується. Преміювання керівників закладів, установ та їх заступників здійснюється за рішенням органу вищого рівня.

Керівники мають право надавати працівникам матеріальну допомогу, у тому числі на оздоровлення, у сумі не більше ніж один посадовий оклад на рік, крім матеріальної допомоги на поховання.

Лікарям усіх спеціальностей та провізорам (крім лікарів-інтернів та провізорів-інтернів), які отримали диплом з відзнакою після закінчення вищих медичних (фармацевтичних) навчальних закладів, посадовий оклад, що визначений за тарифними розрядами, підвищується протягом 5 років на 5 відсотків.

Надбавка за вислугу років виплачується керівникам закладів охорони здоров'я, їх заступникам з числа лікарів, заступникам головного лікаря з медсестринства, керівникам структурних підрозділів з числа лікарів, головним медичним сестрам, лікарям усіх спеціальностей, професіоналам з вищою немедичною освітою, що допущені до медичної діяльності в закладах охорони здоров'я, керівникам фармацевтичних (аптечних) закладів, їх заступникам, керівникам структурних підрозділів з числа провізорів і фармацевтів, провізорам усіх спеціальностей, фахівцям з базовою вищою та неповною вищою медичною і фармацевтичною освітою усіх спеціальностей та помічникам ентомолога.

Надбавка за вислугу років встановлюється медичним та фармацевтичним працівникам державних та комунальних закладів охорони здоров'я залежно від стажу роботи (таблиця 2).

Таблиця 2

Розмір надбавки за вислугу років

Стаж роботи у державних та комунальних закладах охорони здоров'я	Розмір щомісячної надбавки до посадового окладу, відсотків
Понад 3 роки	10
Понад 10 років	20
Понад 20 років	30

Надбавки за тривалість безперервної роботи в нарахуються лікарям, дільничним медичним сестрам, медичним сестрам загальної практики – сімейної медицини за наступними ставками:

- від 3 до 5 років безперервної роботи – 10%;
- від 5 до 7 років – 20%;
- понад 9 років – 40%.

Щомісяця також виплачується надбавка за обсяг виконаної роботи лікарям (сестрам медичним). Розмір зазначеної надбавки обчислюється за такою формулою:

$$H_o = (Ч_{ПН-НН} * 1 + Ч_{ПН-2*НН} * 0,5 + Ч_{ПН-2,5*НН} * 0,25) * НП_{\phi}, \quad (1)$$

де H_o – надбавка за обсяг виконаної роботи лікаря (медсестри);

ПН – фактична чисельність населення, прикріпленого за місцем проживання;

НН – норма навантаження лікаря (медсестри);

$Ч_{ПН-НН}$ – різниця між фактичною чисельністю прикріпленого населення та нормою навантаження, якщо така чисельність не перевищує подвійної норми навантаження;

$Ч_{ПН-2*НН}$ – різниця між фактичною чисельністю прикріпленого населення та подвійною нормою навантаження, якщо така чисельність перевищує подвійну норму навантаження, але не більше, ніж у 2,5 рази;

$Ч_{ПН-2,5*НН}$ – різниця між фактичною чисельністю прикріпленого населення та подвійною нормою навантаження, якщо така чисельність перевищує подвійну норму навантаження у 2,5 рази і більше;

$НП_{\phi}$ – норматив оплати праці лікаря (медсестри) з урахуванням фактичної чисельності прикріпленого населення.

Норматив оплати праці лікаря (сестри медичної) з урахуванням фактичної чисельності прикріпленого населення визначається за такою формулою:

$$НП = \frac{ПО}{НН}, \quad (2)$$

де ПО – посадовий оклад лікаря (медсестри), з урахуванням підвищень.

Надбавка за обсяг виконаної роботи лікаря (сестри медичної) коригується з урахуванням коефіцієнтів віково-статевої структури прикріпленого населення за такою формулою:

$$СН_o = H_o * \frac{Ч_{0-1} * 1,47 + Ч_{1-14} * 0,73 + Ч_{15-49} * 0,54 + Ч_{ж15-49} * 0,79 + Ч_{50} * 1,57}{Ч_n}, \quad (3)$$

де $СН_o$ – скоригована надбавка за обсяг виконаної роботи лікаря (медсестри) з урахуванням коефіцієнтів віково-статевої структури прикріпленого населення;

$Ч_n$ – фактична чисельність прикріпленого населення станом на 1 січня поточного року;

$Ч_{0-1}$ – чисельність прикріпленого населення віком до 1 року включно;

$Ч_{1-14}$ – чисельність прикріпленого населення віком від 1 до 14 років включно;

$Ч_{15-49}$, $Ч_{ж15-49}$ – чисельність прикріпленого населення відповідно чоловіків і жінок віком від 15 до 49 років включно;

$Ч_{50}$ – чисельність прикріпленого населення віком від 50 років.

Надбавка за якість виконаної роботи лікарів (сестер медичних) визначається за такою формулою:

$$H_{я} = ПО * \sum K_{1-10}, \quad (4)$$

де $H_{я}$ – надбавка за якість виконаної роботи;

$\sum K_{1-10}$ – сума балів, які визначені на основі оцінки кожного з показників якості.

Кожен показник якості оцінюється окремо для лікаря та сестри медичної в балах (0 або 0,05), загальна максимальна сума яких становить 0,5 балів.

Іншим медичним працівникам закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, надбавка за якість виконаної роботи встановлюється за формулою, за умови виконання показників якості в цілому по закладу.

Керівникам закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, та їх заступникам надбавка за якість виконаної роботи встановлюється за погодженням з організацією вищого рівня, для чого кожен показник якості оцінюється в цілому по закладу в балах (0 або 0,1), загальна максимальна сума яких становить 1 бал.

Медичним працівникам закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу, які забезпечують збір та обробку інформації, необхідної для визначення показників якості, надбавка за якість виконаної роботи встановлюється за рішенням керівника закладу, для чого кожен показник якості оцінюється в цілому по закладу в балах (0 або 0,05), загальна сума яких становить 0,5 балів.

Висновки

Отже, дослідивши та узагальнивши нормативні акти з регулювання питань оплати праці в медичних закладах України, було отримано наступні висновки. Питання оплати праці в медичних закладах України залежать від перебігу реформи в медичній галузі, яка проводиться останні роки, а в лютому 2014 року була практично призупинена. Згідно із політикою уряду наступні роки реформа набуде суттєвих змін, що напевно вплине на зміни і в оплаті праці медичних працівників у майбутньому. Постійні зміни в законодавчій базі, відсутність єдиного чіткого бачення шляхів та напрямків реформи охорони здоров'я в Україні сприяють невизначеності в питаннях оплати праці та ускладненню обґрунтованого планування видатків медичних закладів. Особливий порядок оплати праці в закладах первинної медико-санітарної допомоги впроваджувався в Україні поступово, до 1.10.2014 р. – тільки в пілотних регіонах. Оплата праці в закладах первинної медико-санітарної допомоги має ряд особливостей порівняно з іншими медичними закладами, зокрема медичні працівники мають право на отримання надбавок за обсяг та якість виконаної роботи.

Подальшими перспективними дослідженнями у даному напрямку вбачається аналіз впливу реформування системи охорони здоров'я в наступні роки на систему оплати праці в галузі, розробка удосконаленого алгоритму обґрунтування видатків на оплату праці та моделі видатків на оплату праці в закладах первинної медико-санітарної допомоги.

Література

1. Баксалова О.М. Історія розвитку теорії й практики оплати праці в аспекті тарифної системи / О.М. Баксалова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 1. – С. 50–52.
2. Попова О. Регулювання умов оплати на державному підприємстві / О. Попова // Фінансовий контроль: всеукраїнський науково-практичний журнал. – 2013. – № 7. – С. 9–16.
3. Тищенко В.Б. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / В. Б. Тищенко // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 73–75.
4. Криштоп Н.А. Особливості організації оплати праці в бюджетних установах та шляхи її вдосконалення / Н. А. Криштоп // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 87–89.
5. Криштоп Н. А. Напрями вдосконалення оплати праці та мотивації працівників у бюджетних установах / Н. А. Криштоп // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 21–22.
6. Ляшенко О.М. Базові компоненти математичної моделі управління мотивацією персоналу / О.М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. – том 1. – С. 269–271.
7. Шевченко М.В. Заохочувальні виплати медичним працівникам первинної ланки в пілотних проєктах, виходячи з обсягу та якості виконаної роботи: переваги та недоліки / М.В. Шевченко, О.О. Дорошенко, Л.А. Карамзіна // Україна. Здоров'я нації. – 2012. – № 4. – С. 153–157.
8. Наказ МОЗ України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту» від 05.10.2005 № 308/519 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/308-519>.
9. Постанова КМУ «Деякі питання оплати праці медичних працівників закладів охорони здоров'я, що є учасниками пілотного проєкту з реформування системи охорони здоров'я» від 5.03. 2012 р. № 209 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/209-2012-%D0%BF>.
10. Постанова КМУ «Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу» від 30.12.2013 № 977 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/977-2013-%D0%BF/paran10#n10>.
11. Закон України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» № 3612-VI від 07.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3612-17>
12. Постанова КМУ «Деякі питання оплати праці працівників закладів охорони здоров'я» від 28.03.2014 р. № 95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/95-2014-%D0%BF/paran5#n5>.
13. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку виплати надбавки за вислугу років медичним та фармацевтичним працівникам державних та комунальних закладів охорони здоров'я» від 29.12.2009 № 1418 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1418>.

References

1. Baksalova O.M. Istoriia rozvytku teorii y praktyky oplaty pratsi v aspekti taryfnoi systemy. Herald of Khmelnytsky National University. Economical Sciences. Khmelnytsky. 2012. Issue 1. pp. 50-52.
2. O. Popova. Rehuliuivannia umov oplaty na derzhavnomu pidpriemstvi. Finansovyi control: vseukrainskyi naukovo-praktychnyi zhurnal. 2013. Issue 7. pp. 9-16.
3. V.B. Tyshchenko Osoblyvosti orhanizatsii obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi v biudzhetykh ustanovakh. Upravlinnia rozvytkom. 2013. Issue 12. pp. 73-75.
4. N.A. Kryshlop. Osoblyvosti orhanizatsii oplaty pratsi v biudzhetykh ustanovakh ta shliakhy yii vdoskonalennia. Upravlinnia rozvytkom. 2013. Issue 17. pp. 87-89.
5. N.A. Kryshlop. Napriamy vdoskonalennia oplaty pratsi ta motyvatsii pratsivnykiv u biudzhetykh ustanovakh. Upravlinnia rozvytkom. 2013. Issue 13. pp. 21-22.
6. O.M. Liashenko. Bazovi komponenty matematychnoi modeli upravlinnia motyvatsiieiu personal. Herald of Khmelnytsky National University. Economical Sciences. Khmelnytsky. 2012. Issue 4. Volume 1. pp. 269-271.
7. M.V. Shevchenko, O.O. Doroshenko, L.A. Karamzina. Zaokhochuvalni vyplaty medychnym pratsivnykam pervynnoi lanky v pilotnykh proektakh, vykhodiachy z obciahu ta yakosti vykonanoi roboty: perevahy ta nedoliky. Ukraina. Zdorovia natsii. 2012. Issue 4. pp. 153-157.
8. Nakaz MOZ Ukrainy "Pro vporiadkuvannia umov oplaty pratsi pratsivnykiv zakladiv okhorony zdorozia ta ustanov sotsialnoho zakhystu" vid 05.10.2005 № 308/519. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/308-519>.
9. Postanova KМУ "Deiaki pytannia oplaty pratsi medychnykh pratsivnykiv zakladiv okhorony zdorozia, shcho ye uchasnnyamy pilotnoho proektu z reformuvannia systemy okhorony zdorozia" vid 5.03.2012 p. № 209. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/209-2012-%D0%BF>.
10. Postanova KМУ "Deiaki pytannia oplaty pratsi medychnykh pratsivnykiv, shcho nadaiut pervynnu medychnu dopomohu" vid 30.12.2013 № 977. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/977-2013-%D0%BF/paran10#n10>.
11. Zakon Ukrainy "Pro poriadok reformuvannia systemy okhorony zdorozia u Vinnytskii, Dnipropetrovskii, Donetskii oblastiakh ta

misti Kyievi” № 3612-VI vid 07.07.2011 p. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3612-17>.

12. Postanova KМУ “Deiaki pytannia opłaty pratsi pratsivnykiv zakladiv okhorony zdorozia” vid 28.03.2014p. № 95. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/95-2014-%D0%BF/paran5#n5>.

13. Postanova KМУ “Pro zatverdzhennia poriadku vyplaty nadbavky za vysluhu rokiv medychnym ta farmatsevtichnym pratsivnykam derzhavnykh ta komunalnykh zakladiv okhorony zdorovia” vid 29.12.2009 № 1418/ URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1418>.

Надійшла 18.01.2015; статтю представляє к. е. н. Будько О. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ СУТНОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню сутності освітніх послуг з урахуванням сучасного етапу економічного розвитку. Розглянуто особливості споживання освітньої послуги замовниками, запропоновано визначення поняття освітньої послуги. Ключові слова: послуга, освітні послуги, вищий навчальний заклад, замовник освітньої послуги.

T. P. MINAKOVA

National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M.Ye. Zhukovskiy

IMPROVING OF THE ESSENCE OF EDUCATIONAL SERVICES IN MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT STAGE

The article investigates the nature of educational services, given the current stage of economic development. The features of consumer education services customers, offered a definition of educational services. Customer education service in this case means a direct consumer - the person receiving the service. Customers of educational services offered to divide on the basis of consumption of direct and indirect consumers. An important difference in educational services is the fact that the period of receipt/delivery and the period of consumption of educational services do not match, i.e., occurs, as a rule, the time lag between the receipt and consumption of services.

Keywords: service, educational services, higher educational establishment, customer education services.

Вступ

В умовах сучасності українські вищі навчальні заклади функціонують в умовах ринкової економіки. Такі фактори як інтеграція у єдиний європейський простір вищої освіти, підвищення конкурентного тиску з боку зарубіжних вищих навчальних закладів, мобільності як студентів так і викладачів, реформування системи вищої освіти в Україні ставлять перед вищими навчальними закладами нові завдання, серед яких пошук та впровадження ефективних методів, принципів, підходів та технологій управління вищим навчальним закладом як суб'єктом ринкової економіки, своєчасне та адекватне реагування на попит та формування відповідної пропозиції освітніх послуг. За цих умов виникає необхідність узгодити розуміння сутності освітніх послуг на сучасному етапі економічного розвитку.

Вітчизняні та зарубіжні науковці зробили значний науковий доробок в дослідженні освітніх послуг вищих навчальних закладів, серед вітчизняних вчених це такі автори, як В.П. Андрущенко, С.П. Архипова, В.Д. Базилович, Л.О. Волокітїна, Л.М. Віткін, М.З. Згуровський, В.Г. Кремень, С.Б. Семенюк, В.А. Ямковий та інші.

В сучасній науковій літературі приділено достатньо уваги дослідженню поняття освітньої послуги, але на сьогоднішній день однозначного і загальноприйнятого визначення ще немає.

Метою статті є удосконалення сутності освітніх послуг на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу

Послуга є результатом щонайменше одного виду діяльності, обов'язково здійсненого у взаємодії між постачальником і замовником, і, як правило, нематеріальна. Надання послуги може включати таке [1]:

- дії з матеріальною продукцією, наданою замовником;
- дії з нематеріальною продукцією, наданою замовником;
- надання нематеріальної продукції;
- створення сприятливих умов для замовника.

В Законі України «Про захист прав споживачів» послуга визначається як діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [2]. Козак О.М. [3] зауважує, що особливість послуг полягає в тому, що ефект, який одержують людина і суспільство, важко оцінити кількісно.

В стандарті IWA 2:2003 Quality Management System – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 in education (Системи управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти), що був розроблений на основі стандартів серії ISO 9000, надається визначення освітнього процесу: «Освітній процес (educational process) – процес, результатом якого є освітній продукт». А освітній продукт, в свою чергу, визначається як продукт, пов'язаний із освітою. Освітній продукт зазвичай охоплює надання послуги із залученням інтелектуальних програмних засобів опрацювання інформації і деяких форм комп'ютерного програмного забезпечення або технічних засобів на паперових носіях, які сприяють передаванню інформації та зберіганню її з метою постійного посилення на неї [4, пп. 3.3, 3.4]. Здебільшого, навчальні заклади надають послугу, яка є нематеріальною, не здатною до зберігання, і яка споживається під час надавання.

Навчальні заклади надають студентам можливість набувати сучасних знань і застосовувати їх на практиці [4]. Але слід відзначити, що, на думку автора, послуга під час надавання ще не споживається, а тільки отримується. Безпосереднє споживання починається не під час вироблення (надання) з одного боку і отримання послуги з іншого боку, а при реалізації отриманої послуги під час трудової діяльності. У табл. 1 наведено тлумачення освітньої послуги різних науковців.

Таблиця 1

Визначення освітньої послуги різними авторами

Автор	Визначення
Александров В.	Освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. Це особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організує і здійснює процес навчання, та утримується іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї [5].
Волокітїна Л.	Освітня послуга – вид діяльності, результат якої визначається взаємодією виконавця і споживача, а також власною діяльністю виконавця по задоволенню потреб конкретних споживачів з метою підвищення їхнього потенціалу/збільшення людського капіталу [6, с. 8].
Кадачників С.	Освітня послуга – це економічне благо, що володіє корисністю з точки зору його споживачів і потребує витрат на своє виробництво [7].
Каленюк І.	Освітні послуги або продукт освітньої діяльності є результатом здійснення різноманітної (педагогічної, виховної, наукової, організаційно – управлінської) діяльності працівниками сфери освіти для задоволення освітніх потреб окремих людей та всього суспільства [8, с. 36].
Козак О.	Освітня послуга – це специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності [3].
Ніколаєнко С.	Освітні послуги – це нематеріальні, а соціальні блага, система знань, інформації, умінь і практичних навичок задоволення її різноманітних освітніх потреб і реалізації особистих здібностей їх споживача [9].
Огаренко В.	Освітня послуга – освітній товар, що являє собою визначену діяльність, що її здійснює виробник, і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті [10, с. 43].
Оболєнська Т.	Освітня послуга – специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності [11, с. 133].
Румянцев А., Коваленко Ю.	Освітня послуга – система знань, інформації, вмінь, навичок, які використовуються з метою задоволення потреб людини і суспільства. Освітня послуга – це продукт, який в процесі реалізації трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності отримуваних послуг, а й від якості та кількості власної праці, витраченої в процесі споживання. Освітня послуга – це продукт спільної праці викладачів та тих, хто навчається [12, с. 121].
Семенюк С.	Освітня послуга – сукупність навчальної і наукової інформації за певною галуззю знань, що передається споживачу у вигляді знань як загального, так і спеціального характеру, а також комплексу практичних навичок для їх подальшого використання [13].
Стригунова М.	Освітня послуга – невідчутна, нематеріальна, направлена на розум людей дія, що відбувається у момент контакту виконавця послуги і її споживача, яка відрізняється тим, що діяльність освітніх послуг описується сукупністю процесів, критеріїв і показників якості [14].
Грубич С., Майкович Т.	Освітня послуга – це нематеріальна послуга особливого роду як сфера людської діяльності, що створює корисний результативний ефект, невітлений у матеріально-речову форму, його кваліфікаційні та професійні якості [15].

З метою кращого розуміння сутності освітньої послуги необхідно визначити, хто є її замовником та споживачем [16, 17]. Слід відзначити, що для розмежування інтересів замовників освітніх послуг запропоновано поділити їх за ознакою споживання на безпосередніх та опосередкованих споживачів. Безпосереднім споживачем освітньої послуги є особа, яка одержує послугу і використовує її за призначенням (абітурієнт/студент/випускник). Опосередкованими споживачами освітніх послуг є зацікавлені сторони, які одержують певну вигоду від того, що безпосередній споживач набуває певного освітньо-кваліфікаційного рівня. Вигоди опосередкованих споживачів є такі: батьки – підвищення гарантії працевлаштування, матеріального благополуччя та кар'єрного росту їх дітей; підприємства-працедавці – ефективне досягнення цілей підприємства; держава – соціально-економічна стабільність; суспільство – підвищення загального добробуту.

На думку автора, найважливішими аспектами освітньої послуги є те, що вона є результатом трудової діяльності виконавців (працівників освітньої сфери), результат представляє собою сукупність знань, умінь, навичок і компетенцій (в певній галузі відповідно до обраного напрямку навчання), а основною

потребу безпосередніх замовників освітніх послуг є можливість використання отриманої освітньої послуги (результату) в своїй трудовій діяльності, тобто перетворення одержаної освіти на (матеріальні) блага/вигоди під час споживання послуги. Здобута кваліфікація має допомогти людині реалізувати свій потенціал, задовольнити економічні та соціальні потреби (соціальний статус, кар'єра).

У зв'язку з вищезазначеним освітню послугу слід розглядати як інформаційно-інтелектуальний продукт, що представляє собою сукупність знань, умінь, навиків і компетенцій, який створюється в освітній сфері з метою подальшого використання замовником за призначенням в професійній діяльності. Під замовником освітньої послуги у даному випадку розуміється безпосередній споживач – особа, яка одержує послугу.

Важливою відмінністю освітніх від інших послуг є те, що період одержання з одного боку та надання з іншого та період споживання освітньої послуги не співпадають, тобто має місце, як правило, часовий лаг між одержанням і споживанням послуги. Споживання починається з моменту реалізації набутої освіти, тобто використання за призначенням в професійній діяльності. Споживання закінчується, коли знань, отриманих у вищому навчальному закладі, стає недостатньо і вичерпується можливість для виконання професійних обов'язків. В умовах швидкої змінюваності та збільшення обсягів інформації, науково-технічного прогресу й інноваційного розвитку фактор часу та постійна актуалізація й оновлення знань забезпечують життєздатність і конкурентоспроможність освітніх послуг.

Висновки

Запропоновано наступне визначення поняття освітньої послуги: освітня послуга – це інформаційно-інтелектуальний продукт, що є сукупністю знань, умінь, навиків і компетенцій і створюється в освітній сфері з метою подальшого використання замовником за призначенням в професійній діяльності. Під замовником освітньої послуги у даному випадку розуміється безпосередній споживач – особа, яка одержує послугу. Замовників освітніх послуг запропоновано поділити за ознакою споживання на безпосередніх та опосередкованих споживачів. Важливою відмінністю освітніх послуг є те, що період одержання/надання та період споживання освітніх послуг не співпадають, тобто має місце, як правило, часовий лаг між одержанням і споживанням послуги.

Література

1. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2007. – [Чинний від 01.01.2008]. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 37 с. – (Національний стандарт України).
2. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс] : закон України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ (редакція від 02.12.2012) / Верховна Рада УРСР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>. – Заголовок з екрану.
3. Козак О.М. Стан ринку освітніх послуг в Україні / О.М. Козак // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2009. – № 32. – С. 284–290
4. Системи управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти (IWA 2:2003, IDT Quality Management System – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 in education) : ДСТУ-П IWA 2:2007. – К. : Держспоживстандарт України. – 70 с.
5. Александров В. Освітня послуга / В. Александров // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 53–60.
6. Волокитіна Л.О. Маркетингова система освітніх послуг вищого навчального закладу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Волокитіна Л.О. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 21 с.
7. Кадачников С.М. Особенности высшего образования как экономического блага и некоторые практические следствия этих особенностей / С.М. Кадачников // Университетское управление. – 2001. – № 2 (17). – С. 48–49.
8. Каленюк І.С. Економіка освіти : навч. посібник / І.С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – 316 с.
9. Ніколаєнко С. Рейтингові системи – складові національного моніторингу якості вищої освіти. / С. Ніколаєнко // Вища школа. – 2007. – № 4. – С. 3–14.
10. Огаренко В.М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : монографія / Огаренко В.М. – К. : НАДУ, 2005. – 326 с.
11. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід : монографія / Т.Є.Оболенська. – К., 2001. – 208 с.
12. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг : навчальний посібник / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
13. Семенюк С.Б. Кон'юнктура ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04/ С.Б. Семенюк ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2008. – 20 с.
14. Стригунова М.М. Удосконалення нормативної бази оцінювання якості освітніх послуг вищих навчальних закладів України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.01.02 /

Стригунова М.М. / Севастоп. нац. ун-т ядер. енергії та пром-сті. – Севастополь, 2008. – 25 с.

15. Трубич С. Формування та розвиток ринку освітніх послуг як передумова входження України в ЄС (деякі підходи до уточнення понятійного апарату дослідження) / С. Трубич, Т. Майкович // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 5-1. – С. 145–150.

16. Мінакова Т.П. Проблема визначення замовника освітніх послуг вищого навчального закладу / Т.П. Мінакова // Вчені записки Харківського інституту управління : науковий журнал. – 2012. – Випуск № 32. – С. 378–381.

17. Мінакова Т.П. Узгодження сутності та оцінювання якості освіти / Т.П. Мінакова // Економіка та держава : міжнародний науково-практичний журнал. – 2012. – № 10 – С. 58–61.

References

1. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT) : DSTU ISO 9000:2007. [chynnyi vid 01.01.2008], Kyiv, Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008, 37 p. (Natsionalnyi standart Ukrainy).
2. Pro zakhyst prav spozhyvachiv: Zakon Ukrainy vid 12.05.1991 No. 1023-XII / [redaktsiia vid 02.12.2012] / Verkhovna Rada URSR. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
3. Kozak O.M. Stan rynku osvitchnykh posluh v Ukraini, Ekonomichnyi prostir : zbirnyk naukovykh prats, 2009, No. 32, pp. 284-290
4. Systemy upravlinnia yakistiu. Nastanovy shchodo zastosuvannia ISO 9001:2000 u sferi osvity (IWA 2:2003, IDT Quality Management System – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 in education) : DSTU-P IWA 2:2007, Kyiv, Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 70 p.
5. Aleksandrov V. Osvitnia posluha, Ekonomika Ukrainy, 2007, No. 3, pp. 53-60.
6. Volokytina L.O. Marketynhova systema osvitchnykh posluh vyshchoho navchalnoho zakladu: Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk. Donetsk, Donets. nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M.Tuhan-Baranovskoho, 2008, 21 p.
7. Kadachnikov S.M. Osobennosti vy'sshhego obrazovaniya kak e'konomicheskogo blaga i nekotorye prakticheskie sledstviya e'tih osobennostej, Universitetskoe upravlenie, 2001, No. 2 (17), pp. 48-49.
8. Kaleniuk I.S. Ekonomika osvity: navch. Posibnyk. Kyiv, Znannia Ukrainy, 2003, 316 p.
9. Nikolaienko S. Reitynhovi systemy – skladovi natsionalnoho monitorynhu yakosti vyshchoi osvity, Vyscha shkola, 2007, No. 4, pp. 3-14.
10. Oharenko V.M. Derzhavne rehuliuвання diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv na rynku osvitchnykh posluh: monohrafiia. Kyiv, NADU, 2005, 326 p.
11. Obolenska T.Ye. Marketynh osvitchnykh posluh: vitchyzniani i zarubizhnyi dosvid: monohrafiia. Kyiv, 2001, 208 p.
12. Rumiantsev A.P. Kovalenko Yu.O. Svitovyi rynek posluh: navchalnyi posibnyk. Kyiv, Tsentri navchalnoi literatury, 2006, 456 p.
13. Semeniuk S.B. Koniunktura rynku osvitchnykh posluh vyshchykh navchalnykh zakladiv :avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Lviv, Ukoopspilka, Lvivska komertsiiina akademiia, 2008, 20 p.
14. Stryhunova M.M. Udoshkonalennia normatyvnoi bazy otsiniuvannia yakosti osvitchnykh posluh vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy: avtoref. dys... kand. tekhn. nauk: 05.01.02. Sevastopol, Sevastopolskyi natsionalnyi universytet yadernoi enerhii ta promyslovosti, 2008, 25 p.
15. Trubych S., Maikovych T. Formuvannia ta rozvytok rynku osvitchnykh posluh yak peredumova vkhodzhennia Ukrainy v YeS (deiaki pidkhody do utochnennia poniatinnoho aparatu doslidzhennia), Visnyk TANH, 2003, No. 5-1, pp. 145-150.
16. Minakova T.P. Problema vyznachennia zamovnyka osvitchnykh posluh vyshchoho navchalnoho zakladu, Vcheni zapysky Kharkivskoho instytutu upravlinnia: naukovyi zhurnal, 2012, Issue No. 32, pp. 378-381.
17. Minakova T.P. Uzghodzhennia sutnosti ta otsiniuvannia yakosti osvity, Ekonomika ta derzhava: mizhnarodnyi naukovopraktychnyi zhurnal, 2012, No. 10, pp. 58-61.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Савіна Г. Г.

УДК 657.411:657.6 (043.3)

Н. І. ПЕТРЕНКО

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
"Бережанський агротехнічний інститут"

О. М. СТОЛЯРЕНКО

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ НА СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У зв'язку зі значною кількістю судових спорів щодо операцій з власним капіталом обґрунтовано доцільність розробки документу, який би засвідчував розмір внесків засновників. Визначено необхідність зберігання засновницьких документів про внесені майно та зміни в його оцінці в розрізі засновників для забезпечення спадщини; щорічно видавати засновникам спеціальні документи із зазначенням наявного на кінець року майна, належну та виплачену частку прибутку та інші соціальні виплати за колективним договором. Визначено особливості документування операцій з руху пасивів на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, що сприятиме забезпеченню зацікавлених користувачів достовірною та необхідною інформацією щодо змін у власному капіталі та зобов'язаннях підприємства.

Ключові слова: власний капітал, зобов'язання, документування, стадії життєвого циклу підприємства: зародження, зростання, стабілізація, спад.

N. I. PETRENKO

Separate subdivision of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Berezhansky Agrotechnical Institute"

O. M. STOLYARENKO

National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv

DOCUMENTATION OF TRANSACTIONS WITH OWNERS' EQUITY AND LIABILITIES AT THE STAGES OF COMPANY'S LIFE CYCLE

Due to the large number of lawsuits on transactions with owners' equity it has been justified to work out the document, which would evidence about the size of contributions by the founders. The article calls for the necessity of safeguarding the foundation documents of the contributed assets and changes in their assessment in the context of the founders to ensure heritage; annually publish special documents for the founders indicating the actual year-end assets, paid out share of the profits and other social benefits under the collective agreement. The article elucidates the peculiarities of documenting transactions with movement of liabilities at all the stages of company's life cycle that will assist in providing the interested users with reliable and relevant information on the changes in owners' equity and liabilities of the company.

Keywords: owners' equity, liabilities, documentation, company's life cycle: creation, growth, stabilization, decline.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головною функцією бухгалтерського обліку є інформаційна функція. Документування є одним з найважливіших елементів методу бухгалтерського обліку, який забезпечує бухгалтерський облік можливістю надання інформації зацікавленим користувачам і тому набуває все більшого значення в процесах прийняття рішень.

Частка правопорушень у частині відображення та документального оформлення власного капіталу підприємства є значною. У період з 2006–2012 рр. Житомирській області виявлено більше 60-ти тисяч правопорушень [1], розглянутих у розрізі суб'єктів власного капіталу підприємства – акціонерів, засновників, інвесторів та учасників. У табл. 1 представлено аналіз кількості судових рішень в розрізі суб'єктів господарювання в Житомирській області та причин їх виникнення.

Таким чином, можна зробити висновок, що найменша частка судових спорів припадає на інвесторів, правопорушення щодо яких відбуваються найчастіше в частині додаткового капіталу підприємства. Найбільша кількість судових спорів пов'язана з визнанням недійсними рішень загальних зборів засновників, акціонерів та учасників. Зокрема, у відсотковому співвідношенні кількість судових спорів, пов'язаних із визнанням недійсними загальних зборів учасників, становить 93 %, така ситуація підтверджує незадоволеність власників, акціонерів, засновників захистом їх прав. У 2011 році в рейтингу "Легкість ведення бізнесу" серед 183 країн світу Україна зайняла 149 місце і 108 місце щодо захисту прав акціонерів [2], що свідчить про низький рівень захищеності прав акціонерів. Ефективність управління залежить від обсягу, оперативності і достовірності інформації, що фіксується в документах. На основі інформації приймаються управлінські рішення, документи при цьому слугують підтвердженням їх виконання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання документування господарських операцій розкрито в працях Н.М. Березиної, В.В. Бородіної, В.А. Бородини, Ф.Ф.Бутинця, Т.А. Бутинця, В.М. Власової, Л.О. Галат, Г. Кіма, А.В. Крапова, М.Ю. Медведєва, В. Муравського, П.П. Німчинова, О.І. Пилипенка, М.А. Проданчук, І.Р. Поліщук, Л.М. Полковського, В.В. Сопка В.Г. Швеця та інших, які розкривають суть документування як методичного прийому бухгалтерського обліку, розглядають первинні документи для обліку різних господарських операцій.

Аналіз судових рішень у розрізі суб'єктів господарювання в Житомирській області: встановлення причин виникнення (2006–2012 рр.)*)

Суб'єкти, які формують власний капітал	Загальна кількість рішень за суб'єктами	Причини виникнення судових спорів
Акціонери	1173	Визнання недійсними рішень загальних зборів акціонерів, що пов'язано із неналежним повідомленням про скликання та проведенням позачергових загальних зборів акціонерів товариств, неналежним чином обраною мандатною комісією, неправильним підрахунком голосів при прийнятті рішень, відсутністю права голосу позивача при прийнятті рішень на зборах, порушенням вимог чинного законодавства в частині внесення до порядку денного змін, про які акціонери не були проінформовані за 10 днів
Засновники	2569	Визнання зборів засновників недійсними; визнання недійсним рішення загальних зборів засновників; визнання підприємства банкрутом; не проведення зборів засновників; виключення зі складу засновників; скасування реєстрації засновників
Інвестори	380	Визнання недійсним рішення загальних зборів засновників, визнання недійсним договору дарування, примусове виключення зі складу учасників, визнання підприємства банкрутом, визнання недійсним податкового повідомлення-рішення, яким донараховано податок на прибуток підприємств і застосовано штрафні санкції за придбання основних засобів, які обліковуються підприємством як додатковий капітал
Учасники	59274	Визнання недійсними рішення загальних зборів учасників у зв'язку з тим, що учасники не були повідомлені про скликання зборів та не були на них присутні; виключення позивача зі складу учасників товариства; визнання недійсним зміни до статутних та установчих документів; порушення вимог до проведення зборів засновників, зокрема порушення вимог чинного законодавства та вимог статуту товариств

*) Джерело: складено на основі Єдиного державного реєстру судових рішень [1]

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Документи, що підтверджують рух пасивів, мають важливе юридичне значення. Зауважимо, що роль і значення документів у частині операцій з пасивами в ринкових умовах порівняно з їх роллю при командно-адміністративній системі змінилися у зв'язку із суттєвою зміною змісту відображуваних процесів. Так, при командно-адміністративній системі не було дивідендів та питань спадщини з приводу державних підприємств. Для тодішніх державних підприємств основним завданням в частині відображення операцій з пасивами було правильне відображення на рахунках бухгалтерського обліку нарахування та виплати заробітної плати працівникам. В умовах ринкової економіки таке завдання також існує, проте, у зв'язку з виникненням різних організаційно-правових форм суб'єктів господарювання та різних форм власності, актуальності набуває питання щодо відображення та документування операцій з пасивами суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення напрямів удосконалення процесу документування операцій із руху пасивів підприємства задля відображення таких операцій на рахунках бухгалтерського обліку та забезпечення зацікавлених користувачів достовірною та необхідною інформацією щодо змін у власному капіталі та зобов'язаннях підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основні вимоги до оформлення та складання бухгалтерських документів регулюються Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” № 996-XIV від 16.07.99 р. та Положенням “Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку” № 168/704 від 05.06.95 р. Бутинець Т.А. відмічає, що в частині документування операцій з оплати праці “більшість підприємств застосовують типові форми бланків, що затверджені колишніми відомствами СРСР і не завжди відповідають теперішньому рівню розвитку економіки України” [3, с. 79]. Відмітимо, що з 1 січня 2013 року використовуватиметься новий перелік типових документів [4], який передбачає не лише перелік документів за кожною операцією, а й вимоги до термінів їх зберігання. Документи забезпечують здійснення процесу документування. Бланки документів певної форми і змісту є матеріальним засобом процесу документування, які набувають значення бухгалтерських документів тільки після фіксації у них господарських операцій. Отже, жодна господарська операція не може бути відображена в бухгалтерському обліку, якщо вона не оформлена, належним чином, первинним документом. Бухгалтерські документи мають важливе значення, адже відображають фактичний стан діяльності підприємства та зміни в господарських процесах; забезпечують юридичні підстави здійснюваних господарських операцій та дають можливість проконтролювати та спрогнозувати функціонування підприємства.

Вміння правильно оформлювати і перевіряти первинні документи – основа кваліфікованої роботи бухгалтера. Первинний документ, як правило, складається на бланку типової форми в момент здійснення операції або ж одразу після її завершення. Кожен первинний документ відображає одну господарську операцію [5, с. 132]. До обліку об'єктів первинні документи приймаються тільки в оригіналі, за виключенням окремих випадків, передбачених законодавством (наприклад, при службових відрядженнях за кордон передбачається оплата витрат за отримання віз і закордонних паспортів на основі ксерокопії документів). Первинні документи забезпечують здійснення контролю за правильністю проведення господарських операцій, аналізу господарської діяльності та сприяють виявленню порушень і зловживань, вчинених персоналом підприємства чи зовнішніми суб'єктами господарювання.

При здійсненні господарської діяльності на підприємствах виникають проблеми, пов'язані з неврахуванням при складанні тієї чи іншої форми первинних документів, особливостей господарських операцій або економіко-правових відносин між суб'єктами господарювання. Це призводить до неможливості відображення усіх величин або характеристик стану та руху господарських засобів та джерел їх утворення, зокрема зобов'язань. Тому, поділяємо точку зору проф. І.В. Орлова, який вважає, що “форми первинних документів необхідно адаптувати до інформаційних потреб користувачів облікової інформації” [6]. Виходячи з принципу превалювання сутності над формою та принципу безперервності, всі господарські операції, пов'язані з формуванням, змінами та використанням власного і залученого капіталу підприємства, обліковуються безперервно та відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Розглянемо детальніше питання документального оформлення операцій з власним капіталом і питання документування операцій із зобов'язаннями. Слушною є думка Н.М. Воськало, який відзначив, що “операції з обліку власного капіталу не так часто трапляються на підприємстві, як операції за розрахунками з покупцями та замовниками, постачальниками, підзвітними особами, з оплати праці, за податками і платежами. Тому документуванню цих операцій у науковій та практичній літературі приділено менше уваги” [7, с. 127]. Операції, пов'язані зі змінами у власному капіталі: оголошення статутного капіталу, випуск акцій, вхід чи вихід учасника підприємства, ліквідація підприємства, анулювання чи викуп акцій тощо, найчастіше здійснюються на підставі установчих документів. При формуванні статутного капіталу підприємства учасники можуть здійснювати внески у вигляді майна, що підтверджується актами приймання-передачі та оцінки, накладними; у вигляді грошових внесків – ПКО, випискою банку, чеком. У процесі здійснення господарської діяльності на підприємстві створюються різні фонди та резерви, які поповнюються за рахунок прибутку підприємства, що підтверджується довідкою бухгалтерії та розрахунком бухгалтерії. Поповнення додаткового капіталу за рахунок безоплатно отриманих основних засобів (інших внесків) також оформлюються накладними, актами приймання-передачі, довідками бухгалтерії. При припиненні господарської діяльності підприємства коригуванню підлягають такі документи, як статут підприємства, протокол зборів засновників (акціонерів), установчий договір та створюються нові, зокрема накази, довідки бухгалтерії та інші бухгалтерські документи, необхідні для оформлення процесу ліквідації підприємства.

Метою створення більшості підприємств є отримання прибутку. Саме цей показник найбільш повно характеризує ефективність здійснення господарської діяльності та його платоспроможність. Щодо оформлення операцій з формування прибутку в Україні не розроблено жодного спеціального первинного документу, який би міг повністю відобразити процес його формування та використання, натомість на підприємствах застосовуються довідки та розрахунки бухгалтерії, в яких зазначається лише факт наявності прибутку чи збитку.

Проблему відображення внесків до статутного капіталу було поставлено до вирішення в дисертації Т.А. Бутинець: “як документально оформити внесені засновниками засоби до реєстрації підприємства? В більшості випадків такі операції здійснюються, коли ще не організована служба, тому засновники діють на свій розсуд. Наслідки не правильного документування операцій в цей період проявляються через 5–7 років – при ліквідації або коли необхідно повернути чи розподілити майно між засновниками” [3, с. 84]. Отже, у зв'язку з існуванням наведених проблем та наявністю значної кількості судових спорів, необхідним є розробка документу, який би засвідчував розмір внесків засновників. Такий документ, на нашу думку, повинен завірятися нотаріально, і реєструватися у державного реєстратора. Крім того у Переліку типових документів [4] зазначається, що документи (акти, протоколи, висновки, листи) про підтвердження правонаступності на майно організації повинні зберігатися до ліквідації підприємства. Від точності і достовірності ведення обліку зобов'язань залежить фінансова стабільність підприємств. Довгострокові та поточні зобов'язання відображаються на рахунках бухгалтерського обліку, якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок їх погашення. Організація розрахунків з кредиторами багато в чому залежить від стану їх обліку і документального забезпечення. Несвоєчасне виявлення помилок у розрахункових документах в окремих випадках призводить до виникнення спірної заборгованості, прострочення термінів пред'явлення за нею претензій.

Документування операцій з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками здійснюється з урахуванням вимог, наведених у ст. 9 Закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.

Відносини з постачальниками та підрядниками оформлюються на підставі угод, які можуть укладатися в усній або письмовій формі, а в деяких випадках – з нотаріальним посвідченням. Найбільш поширений вид угод, який укладається з постачальниками – договір купівлі-продажу або договір постачання. Крім того, можуть застосовуватися договори міні, підряду на будівельні, проектні та пошукові роботи, а також договори про надання послуг [8, с. 297].

Проблемам життєвого циклу підприємства присвятили свої роботи такі вчені, як А.П. Градов, Б.І. Кузін [9, с.54]; І.А. Бланк [10, с. 674]; Б. Коласс [11, с. 30]; С.В. Корягіна [12, с. 3] та інші. З урахуванням доробок вчених розглянемо особливості документального оформлення операцій з пасивами на стадіях життєвого циклу підприємства. Проте наведений перелік документів не є вичерпним, оскільки слід враховувати особливості діяльності кожного суб'єкта господарювання (організаційно-правову форму, вид економічної діяльності, масштаб діяльності, наявність зовнішньоекономічних відносин тощо).

Стадія зародження (створення). На цій стадії відбувається формування статутного капіталу. Якщо мова ведеться про акціонерне товариство, тоді підприємство здійснює емісію акцій на суму, рівну розміру статутного капіталу. Операції з власним капіталом підтверджуються такими документами: татут, інвентаризаційний опис, акт приймання-передачі та оцінки, накладка, ПКО, ВКО, рішення власників, реєстрація рішення у державному реєстрі тощо. На цій стадії має місце отримання довгострокових кредитів, що підтверджується такими документами: кредитний договір, виписка банку, розрахунок бухгалтерії, інвентаризаційний опис, акт приймання-передачі та оцінки, накладна тощо. Отримання короткострокових кредитів має місце тоді, коли мова йде про незначні суми грошових коштів, які можна отримати без застави. Документами є: кредитний договір, виписка банку, розрахунок бухгалтерії, платіжне доручення, договір позики, ПКО, ВКО, звіт касира тощо.

Стадія зростання (становлення). В частині власного капіталу відбувається збільшення або зменшення статутного капіталу (додаткова емісія акцій або анулювання вже випущених акцій) та документами є: рішення власників, протоколи зборів акціонерів, накази, виписка банку. На цій стадії підприємство отримує довго-, короткострокової позики, виплачує відсотки, комісійні тощо на підставі таких документів: розрахунок бухгалтерії, виписка банку, ВКО, платіжне доручення, кредитний договір, ПКО, ВКО, звіт касира. На даній стадії підприємство починає відносини з найманими працівниками, відповідно, виникає заборгованість за оплати праці. Даний етап також передбачає те, що підприємство починає здійснювати безпосередньо ту діяльність, заради якої було створене, тому починають виникати відносини з постачальниками, відповідно, виникає кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги і поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів. В процесі здійснення операцій з постачальниками, виникає заборгованість за податками і платежами. Документами є: розрахунково-платіжна відомість, платіжна відомість, табель обліку робочого часу, накопичувальна картка виробітку і заробітної плати, накопичувальна картка обліку заробітної плати, особовий рахунок, листок обліку простоїв, відомість обліку дивідендів, чек, платіжне доручення, ВКО, виписка банку, договори, рахунки-фактури, рахунки, акти прийнятих робіт, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, зовнішньоекономічний договір, договір купівлі-продажу, кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги і поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, вантажно-митні декларації, приймальні акти і акти експертизи торговельно-промислової палати, комерційні документи, господарські договори, розрахунок бухгалтерії, ПКО, звіт касира, виписка банку, ВКО, платіжне доручення, вантажна митна декларація.

Стабілізація (пік діяльності). На даному етапі підприємство стає прибутковим, і зазвичай досягає максимального рівня прибутку за весь період життєвого циклу. Документи щодо операцій з власним капіталом: розрахунок бухгалтерії, довідка бухгалтерії, рішення власників, протоколи зборів акціонерів, накази. Підприємство, яке отримало довгостроковий кредит на початку своєї діяльності, вже має достатньо грошових коштів для погашення тіла даного кредиту, або основної його частини, та переведення довгострокового кредиту до поточних зобов'язань, що підтверджується такими документами: ВКО, виписка банку, довідка бухгалтерії, розрахунок бухгалтерії, звіт касира. На даному етапі підприємство має велику кількість поточних зобов'язань, оскільки воно веде свою діяльність вже достатню кількість часу, і вже налагодило весь механізм функціонування; підприємство має стабільні відносини з постачальниками з приводу закупівлі сировини та матеріалів, найманими працівниками з приводу виплати заробітної плати, з державою тощо. Документи: накладні, рахунки-фактури, рахунки, акти прийнятих робіт, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, розрахунки бухгалтерії, платіжні доручення, податкова накладна, вантажна митна декларація, розрахунково-платіжна відомість, платіжна відомість, табель обліку робочого часу, накопичувальна картка виробітку і заробітної плати, накопичувальна картка обліку заробітної плати, ВКО, виписка банку.

Стадія спаду (занепаду). На даній стадії життєвого циклу підприємство завершує свою діяльність, саме тому необхідно розподілити частки статутного капіталу між власниками. Потрібно також погасити заборгованість перед кредитором та позичальниками. Якщо мова йде про акціонерне товариство, підприємству слід викупити та анулювати усі випущені ними акції, підставою для цього є: Статут, рішення власників, протоколи зборів акціонерів, накази, відомість обліку дивідендів, ВКО, платіжне доручення,

господарські договори, розрахунок бухгалтерії, ПКО, звіт касира, виписка банку. На стадії занепаду (банкрутства) підприємство проходить процедуру ліквідації, усе майно підприємства стає реалізаційними засобами, саме тому підприємство погашає свою довгострокову заборгованість за допомогою реалізації свого майна, підставою для цього є: установчі документи, накладна, рахунок, рахунок-фактура, акти прийнятих робіт, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, виписки банку. Поточні зобов'язання зазвичай стають основною причиною банкрутства підприємства, оскільки на даній стадії об'єми реалізації спадають, проте заборгованість підприємства залишається на тому самому рівні, у підприємства залишається все менше можливостей погасити зобов'язання. Документи: виписки банку, договори, накладна, рахунок, рахунок-фактура, акти прийнятих робіт, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, ВКО, платіжне доручення.

У результаті проведеного анкетування 41 підприємства Житомирської області виявлено основні недоліки документування операцій з пасивами:

- відсутність на підприємствах розробленого документообороту в частині операцій з пасивами, що негативно впливає на процес визначення відповідальності суб'єктів управління за стан пасивів;
- має місце несвоєчасність введення первинних документів у систему бухгалтерського обліку, що не дає можливості виявляти стійкі пасиви та використовувати достовірну інформацію для управління пасивами;
- неправильне документальне оформлення руху активів впливає на розмір пасивів підприємства, що, в свою чергу, впливає на стан розрахунків з власниками, акціонерами, зокрема призводить до ймовірності втрати учасниками своєї частки, адже якщо внесок до статутного капіталу оформлено неналежним чином, то існує ймовірність не отримання спадщини, права на дивіденди тощо.

Причинами таких недоліків, на наш погляд, є:

– недостатня реалізація контрольних функцій бухгалтерського обліку в частині контролю за своєчасністю розрахунків з контрагентами, що пов'язано з недостатнім висвітленням на теоретичному рівні проблемних питань, які зустрічаються при практичному запровадженні діяльності, зокрема щодо організації документування операцій з пасивами;

– у нормативних документах практично відсутня регламентація документування операцій з пасивами. Одним із шляхів скорочення кількості документів, на думку проф. Т.А. Бутинець [3, с. 113], є їх уніфікація, типізація і стандартизація. Якщо документи з руху активів є стандартизованими та уніфікованими і досить рідко зустрічаються розроблені підприємством, то для відображення операцій з пасивами стандартних документів практично не створено. Це свідчить про те, що підприємство на свій розсуд створює документи, якість яких залежить від рівня кваліфікації юриста та бухгалтера підприємства. Якість документального підтвердження фактів, що відображають рух пасивів, впливає на стан управлінських рішень. Чим точнішою є інформація, тим ефективнішим буде наслідок прийнятого управлінського рішення.

Наведені недоліки впливають на достовірність інформації, що розкривається в пасиві бухгалтерського балансу. Отже, головною проблемою в процесі обліку операцій з пасивами підприємства є організація процесу їх документування. Від належного оформлення операцій із власним капіталом та від своєчасності розрахунків за поточними та довгостроковими зобов'язаннями залежить фінансовий стан підприємства, а також його репутація.

Відображення операцій із власним капіталом та зобов'язаннями підприємства повинно бути якомога повніше зафіксовано в первинних документах, оскільки первинні документи, облікові реєстри та відповідні форми звітності є доказовою базою при розгляді судових спорів та врегулюванні заборгованості. У частині залученого капіталу відсутні первинні документи, які б забезпечували можливість розмежовувати в бухгалтерському обліку заборгованість та зобов'язання.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Проблемою бухгалтерського обліку руху пасивів підприємства є організація їх документування, якій підприємства недостатньо приділяють уваги. В пасиві необхідно чітко знати, що і кому належить, вести облік у багатьох аналітичних розрізах. Правопорушень у відображенні та документальному оформленні власного капіталу підприємства лише у Житомирській області виявлено більше 60 тисяч. Наведено аналіз судових рішень в розрізі суб'єктів господарювання та причин їх виникнення. Найбільша кількість судових спорів пов'язана з визнанням недійсними рішень загальних зборів засновників, акціонерів та учасників, яка становить 93 %. Така ситуація підтверджує незадоволеність власників, акціонерів, засновників захистом їх прав.

В Україні не розроблено жодного спеціального первинного документу щодо оформлення операцій з формування прибутку, який би міг повністю відобразити процес його формування та використання. У зв'язку з існуванням наведених проблем та наявністю значної кількості судових спорів, необхідною є розробка документу, який би засвідчував розмір внесків засновників, завірявся нотаріально та реєструвався у державного реєстратора.

Визначені особливості документування операцій з руху пасивів на всіх стадіях життєвого циклу підприємства сприятимуть забезпеченню зацікавлених користувачів достовірною та необхідною інформацією щодо змін у власному капіталі та зобов'язаннях підприємства.

Література

1. Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua>.
2. Наборы ретроспективных данных и данные о трендах: рейтинг легкости ведения бизнеса – Оценка бизнес регулирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/custom-query#hReprtpreview>.
3. Бутинець Т.А. Документування в системі бухгалтерського обліку: теорія і методологія : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Тетяна Анатолівна Бутинець. – Житомир, 2001. – 200 с.
4. Про затвердження Переліку типових документів, що створюються під час діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів : наказ від 12.04.2012 № 578/5 / Міністерство Юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0571-12>.
5. Любушин Н.П. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.В. Жаринов, Н.В. Бородин; под ред. В.Д. Новодворского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 294 с.
6. Орлов І.В. Документування та інвентаризація трансформації зобов'язань / І.В. Орлов. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – № 30. – С. 229–240.
7. Воськало Н.М. Документування операцій з обліку власного капіталу / Н.М. Воськало // Науковий вісник НТЛУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2009. – № 19.11. – 328 с.
8. Бухгалтерський облік (особливості ведення на гірничо-збагачувальних комбінатах України) : [навчальний посібник] / за ред. В. Нусінова. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2011. – 640 с.
9. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под общ ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб : “Специальная литература”, 1996. – 510 с.
10. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
11. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Коласс Б. ; пер. с франц. / под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
12. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / С.В. Корягіна – Львів : Вид-во НУ “Львівська Політехніка”, 2004. – 21 с.

References

1. Single State Register of Court Decisions. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua>.
2. Sets of historical data and trend data: rating of ease of doing business – Assessment of business regulation. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query#hReprtpreview>.
3. Butynets T.A. Documentation in the accounting system: Theory and Methodology: dissertation thesis, ... candidate of Econ. Sciences 08.06.04 / Tatyana Butynets. – Zhytomyr, 2001. – 200 p.
4. On approving the list of documents that are created during the activities of state and local authorities, and other institutions, enterprises and organizations, specifying the terms of document storage. – Ministry of Justice of Ukraine; Order as of 12.04.2012 № 578/5. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0571-12>.
5. Liubushin N.P. Accounting Theory: students book / N.P. Liubushin, V.V. Zharinov, N.V. Borodina; Ed. prof. V.D. Novodvorsky. – M.: UNITY-DANA, 2000. – 294 p.
6. Orlov I.V. Documentation and inventory of the liabilities' transformation / I.V. Orlov. // Problems and prospects of the banking system of Ukraine. – Sumy: SHEE "UAB National Bank of Ukraine", 2010. – № 30. – pp. 229-240.
7. Voskalo N.M. Documentation of transactions with accounting for owners' equity / N.M. Voskalo // Collection of Scientific Papers of NTLU of Ukraine: collection of scientific and technical papers. – Lviv: RIO NLTU of Ukraine, 2009. – № 19.11. – 328 p.
8. Accounting (peculiarities of keeping records at mining enterprises of Ukraine): [students book] / ed. V. Nusinova. – Kryvyi Rih: Publishing house, 2011. – 640 p.
9. Gradov A.P. Strategy and tactics of crisis management in a firm / Under ed. of A.P. Gradov, B.I. Kuzin. – St.-P.: "Special literature", 1996. – 510 p.
10. Blank I.A. Asset management / I.A. Blank – K.: Nika-Center, 2000. – 720 p.
11. Kolass B. Managing company's financial activities. Problems, concepts and methods: Translated from French. / Ed. prof. Ya.V. Sokolov. – M.: Finance, UNITY, 1997. – 576 p.
12. Koriahina S.V. Economic evaluation and planning of the development of company's life cycle development: summary of dissertation thesis for obtaining the scientific degree of candidate of Econ. Sciences: specialty 08.06.01 "Economics, Organization and Management" / S.V. Koryahina – Lviv: PH NU "Lviv Polytechnic", 2004. – 21 p.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф.Ф.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 339.727.22:336.227.5

В. В. РУДЕНКО

Вінницький навчально-науковий інститут ТНЕУ

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті визначено передумови формування та успішного функціонування офшорних зон. Розглянуто переваги і недоліки реалізації інвестиційної діяльності в офшорних зонах. Проаналізовано особливості та визначено перспективи інвестиційної діяльності у класичних, респектабельних і низько податкових офшорних зонах.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, офшорна зона, офшорний фінансовий центр, офшорна компанія.

V. V. RUDENKO

Vinnytsya Educational and Scientific Institute of Economics of TNEU

INVESTMENT ACTIVITY IN OFFSHORE REGIONS: PECULIARITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The aim of the research – to define the preconditions of formation and successful functioning of offshore regions, to explain the peculiarities of realization and prospects of development of the investment activity within these legal domains. The article defines the matter and reasons of creating and rapid development of offshore regions. The advantages and disadvantages of investment activity in the offshore regions both for offshore companies and for the donor countries of the capital. The peculiarities of investment activity in classical (The Bahamas islands, Belize, the British Virgin Isles, Seychelles Islands, Panama), top rate (Ireland, Cyprus, Lichtenstein, Hong Kong, Singapore) and low tax (some states in the USA and Canada's provinces) offshore regions. The main characteristics of the companies functioning in various offshore regions are analyzed. The research enabled us to define the main tendencies of developing investment activity in offshore regions and to propose measures of eliminating the negative impact of offshore business on economies of the donor countries.

Keywords: investment activity, offshore region, offshore financial centre, offshore company.

Постановка проблеми у загальному вигляді

На сучасному етапі розвитку економічних відносин жодна країна не залишається осторонь від процесів, що відбуваються у масштабах усього світу. Безумовно, домінуючим фактором є процес глобалізації в усіх його проявах. Одним із феноменів глобалізації став стрімкий розвиток офшорних зон. Маніпулюючи вигідністю географічного положення, надаючи різні податкові пільги іноземним компаніям багатьох невеликих держав перестали бути суб'єктами «світової периферії» та почали активно включатися у міжнародне співтовариство. Створені в офшорних зонах банки, зовнішньоторговельні, страхові й інвестиційні компанії стали складовою частиною світової економіки.

Тому дослідження інвестиційної діяльності в офшорних зонах і міждержавного регулювання офшорного бізнесу є надзвичайно актуальним для переосмислення державної економічної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників і стабілізації національної фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми інвестиційної діяльності в офшорних зонах досліджували багато вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: М. Владімірова, І. Д'яконова, О. Живіхіна, О. Зеленюк, М. Крестьянінова, О. Манзюк, О. Мірошніченко, О. Тимофєєва, О. Томкович, Ю. Чайковська та ін. Наукові доробки вказаних науковців дозволили сформуванню концепції реалізації інвестиційної діяльності в офшорних зонах. Проте, незважаючи на велику увагу, що приділяється даній проблематиці, питання інвестиційної діяльності рідко розглядається комплексно з урахуванням позитивних і негативних сторін функціонування офшорних зон, особливо в контексті визначення перспектив розвитку.

Постановка завдання

Метою дослідження є визначення передумов формування і успішного функціонування офшорних зон, обґрунтування особливостей реалізації та перспектив розвитку інвестиційної діяльності у даних юрисдикціях.

Виклад основного матеріалу дослідження

Посиленню глобалізаційних процесів у світовій економіці на корпоративному рівні сприяють пошуки підприємцями більш ефективних способів мінімізації витрат і здійснення інвестиційної діяльності з використанням не лише дочірніх компаній і транснаціональних корпорацій, а й компаній, документально не пов'язаних одна з одною. Важливе місце у системі глобальних економічних відносин займають офшорні зони та зареєстровані на їхній території офшорні компанії.

Під офшорною зоною (від англ. offshore – «поза берегом») слід розуміти країну або її окрему частину, де діють особливі правила реєстрації та надаються податкові й інші пільги іноземним компаніям за умови, що вони не здійснюють господарських операцій на території даної країни.

У вітчизняному законодавстві, а саме у Податковому кодексі України вживається термін «офшорні зони», до яких входять держави та їх території, у тому числі території, залежні від них, на яких можуть створюватися та діяти суб'єкти господарювання, що мають офшорний статус [1].

У міжнародній практиці поняття «офшорна зона» зазвичай не використовується, зокрема відповідно до класифікації відомих міжнародних організацій FATF (Financial action task force on money laundering) і FSF (Financial stability forum) його замінено терміном «офшорний фінансовий центр», що застосовується до територій, які мають розвинутий ринок капіталів, ліберальний податковий і валютний режим та ігнорують рекомендації міжнародних фінансових установ про вдосконалення міжнародного регулювання і контролю за банківською та фінансово-валютними системами [2, с.12].

Створення офшорних зон у тих або інших регіонах обумовлено двома основними причинами: наближеністю до центрів ділової активності та відсутністю у держав внутрішніх ресурсів для розвитку. За першою причиною офшорні зони створювалися у промислово розвинутих країнах – США, Канаді, Великобританії, Швейцарії, Нідерландах і т.д. Друга причина зумовила виникнення офшорних зон в острівних державах Атлантичного і Тихого океанів, які свідомо пішли на прийняття законодавчих актів, що сприяли залученню іноземних капіталів. Для окремих держав доходи від офшорного бізнесу є основним джерелом фінансових ресурсів, адже надходжень до бюджету від сплати реєстраційних зборів достатньо для підтримки високого рівня життя населення. Крім того, за рахунок припливу у державу офшорних компаній, створюється велика кількість робочих місць, а виручка фірм, що займаються створенням і обслуговуванням офшорних компаній співставна з надходженнями від сплати реєстраційних зборів.

Стрімкий розвиток інвестиційної діяльності в офшорних зонах в останні роки, на думку Тимофєєвої О.Ф. і Крестьяніної М.І., є наслідком впровадження новітніх інформаційних технологій, що дозволяють встановлювати та підтримувати у режимі реального часу цілодобовий зв'язок між провідними фінансовими центрами і офшорними зонами світу. До клієнтів фінансової індустрії офшорних зон належать офшорні компанії, банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, юридичні, консалтингові й бухгалтерські фірми практично усіх країн світу [3].

Існує ціла низка переваг реалізації інвестиційної діяльності в офшорних зонах, обумовлених прагненням офшорних компаній знизити податкове навантаження, зберегти та примножити свій капітал, спростити документообіг і прискорити процес руху фінансових потоків. До таких переваг належать: застосування порядку спрощеної реєстрації компаній; здійснення оподаткування за зниженою або нульовою ставкою; невисокий розмір мінімального статутного капіталу при реєстрації компанії; спрощена система надання фінансової звітності або її відсутність; можливість вільного вивозу іноземного капіталу та відсутність валютного регулювання й контролю; можливість створення ефективніших юридичних баз для вирішення спорів; використання додаткових умов здійснення інвестиційної діяльності, особливо щодо залучення кредитів; збереження конфіденційності.

Однак, реалізація інвестиційної діяльності в офшорних зонах призводить до низки негативних ефектів для економіки держав, де перебувають власники офшорних компаній. Серед них, на думку Манзюк О. О. варто виокремити: недобросовісна податкова конкуренція, що обумовлює ухилення від сплати податків; нестабільність економіки через відтік в офшорні зони великих обсягів капіталу; зростання тінізації економіки; збільшення рівня безробіття [4, с.174].

Отже, офшорні зони є привабливими для офшорних компаній завдяки сприятливому валютно-фінансовому режиму, можливості мінімізації оподаткування, високому рівню захисту банківської і комерційної таємниці, лояльності державного регулювання, з одного боку, та непривабливими для держав – донорів капіталу через недоотримання податкових надходжень до бюджету, безконтрольного вивозу капіталів з країни та посилення процесів тінізації економіки, – з іншого.

Найважливішим критерієм класифікації офшорних зон є їх імідж (престижність), що визначається загальним обсягом і характером переваг, які пропонуються іноземним компаніям.

До першої групи входять офшорні зони, які можна охарактеризувати як стовідсоткові (класичні) офшори, так звані «податкові гавані», «податкові притулки», або «tax haven». Ними, дуже часто, являються невеликі острівні держави або самоврядні території з невисоким рівнем розвитку власної економіки, в яких законодавчо визначені статус офшорних компаній та умови, за дотримання яких їх діяльність вважатиметься офшорною.

Ці офшорні зони відрізняє спрощена процедура реєстрації компаній, мінімальні вимоги з боку влади до звітності та величини статутного капіталу, повна відсутність або чисто символічні податки, замість яких стягується фіксований збір, що залежить від розміру статутного капіталу. Зазвичай в таких країнах не ведеться реєстр акціонерів і директорів, розвинений номінальний сервіс і конфіденційність володіння таким підприємством дуже велика. Незважаючи на свої невеликі розміри, на думку Чайковської Ю. і Ожигіної В., ці офшорні зони – основа офшорного бізнесу, та часто саме вони є світовими центрами, куди стікаються, ухиляючись від оподаткування у своїх країнах, накопичуються і звідки інвестуються великі обсяги грошових коштів [5, с.19].

До класичних офшорних зон належать Багамські острови, Беліз, Британські Віргінські острови, острів Мен, Сейшельські острови, Панама, Маршалові острови, Сент-Кітс і Невіс, Самоа, Кайманові острови, Вануату, Домініка та інші. Порівняльна характеристика класичних офшорних зон подана у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння основних характеристик класичних офшорних зон*

Юрисдикція	Багамські острови	Британські Віргінські острови	Сейшельські острови	Панама	Беліз
Тип підприємства	IBS	IBS	IBS	S.R.L.	IBS
Мін. кількість акціонерів	1	1	1	1	1
Мін. кількість директорів	1	1	1	3	1
Можливість корпоративних директорів	Так	Так	Так	Так	Так
Потреба у секретарі	Ні	Ні	Ні	Так	Ні
Сплачений статутний капітал	50000 USD	50000 USD	100000 USD	10000 USD	50000 USD
Подання щорічної звітності	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
Необхідність ведення внутрішньої фінансової звітності	Так	Так	Так	Так	Так
Щорічно стягуваний податок	Так	Так	Так	Так	Так
Ставка податку на прибуток	0%	0%	0%	0%	0%
Строк реєстрації	2 тижні	1 тиждень	1 тиждень	2 тижні	1 тиждень

*Примітка: IBS (International Business Company) – закрите товариство з обмеженою відповідальністю; S.R.L. (Sociedad de Responsabilidad Limitada) – товариство з обмеженою відповідальністю.

*Складено автором на основі даних Worldwide Incorporation Services [6]

Друга група, так звані респектабельні офшори – це держави, де окрім офшорних підприємств, що належать нерезидентам, існують звичайні оншорні. З боку урядів цих держав контроль за їх діяльністю суворіший, ведеться реєстр директорів і акціонерів, підприємства щорічно проходять аудиторську перевірку та надають бухгалтерські звіти. Окрім цього існує жорстка заборона на ведення будь-якої господарської діяльності на території цих країн. До другої групи офшорних зон також можна віднести країни з пільговим режимом оподаткування окремих видів діяльності. Низка розвинених країн Європи надає підприємствам, що здійснюють певні види діяльності, можливість проведення ділових операцій офшорного типу. Зокрема, податковими привілеями користуються холдингові, посередницькі фінансові і ліцензійні компанії, а також інвестиційні фонди [5, с.20].

У цих офшорних зонах з офшорних підприємств не стягуються податки (чи справляються за мінімальною ставкою), влада в тій або іншій мірі контролює їх діяльність, що обумовлює необхідність ведення підприємством повноцінної бухгалтерської звітності. Потрібно зазначити, що офшорні підприємства, засновані в цих країнах, як правило, потрапляють у сферу діяльності двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування, що зазвичай визначає їх використання як проміжних пунктів на шляху транзиту грошових коштів з країни, де отримують прибуток, в податкову гавань. У зворотному напрямі через ці країни рухаються інвестиційні потоки.

До респектабельних офшорних зон належать Ірландія, Кіпр, Люксембург, Ліхтенштейн, Швейцарія, Австрія, Нідерланди, Гібралтар, Гонконг, Сінгапур та інші. Порівняльна характеристика респектабельних офшорних зон подана у табл. 2.

Третю групу офшорних зон складають зовсім не офшорні, але низько податкові федеративні країни, де пільговий режим для офшорних компаній запроваджений лише у певних адміністративно-територіальних одиницях. Цим країнам властива жорстка податкова система, обов'язково ведуться реєстри директорів і акціонерів, проте, існують певні організаційно-правові форми, що дозволяють сплачувати тільки фіксовані збори. У таких федеративних країнах існує кілька рівнів оподаткування: державний, суб'єкта федерації і місцевий. Як правило, офшорні території надають пільги в частині сплати податку суб'єкта федерації для тих підприємств, які, будучи зареєстровані на його території, ведуть діяльність і отримують дохід за його межами, тобто здійснюють фінансово-економічну діяльність офшорного типу. Це і обумовлює можливість ведення офшорного бізнесу, використовуючи при цьому його переваги та залишаючись увесь час у межах однієї і тієї ж держави.

До таких офшорних зон можна зарахувати деякі штати в США, провінції Канади, кантони Швейцарії, де їх часто називають корпоративними притулками (corporate tax haven). Порівняльна характеристика низько податкових офшорних зон подана у табл. 3.

Значення офшорних зон у розвитку світових інвестиційних процесів постійно змінюється. Раніше вважалося, що використання офшорних зон зводиться до двох аспектів: конфіденційності та оптимізації оподаткування. Проте в останні роки з'явилися нові тенденції розвитку інвестиційної діяльності в офшорних зонах, до яких Томкович О.В. відносить [7, с.137]:

1. Послаблення банківської таємниці (майже у всіх офшорних зонах прийняте законодавство, що відповідає вимогам FATF і забезпечує більшу прозорість таких зон).
2. Посилення прозорості корпоративних структур (заборона акцій на пред'явника, необхідність надання інформації про власників компанії).
3. Обмін інформацією (офшорні зони укладають договори про обмін інформацією між державами).
4. Протидія діяльності офшорних зон (офшорні зони, що не відповідають новим вимогам, практично втрачають конкурентоспроможність у зв'язку з жорсткою протидією міжнародної спільноти та національних органів влади).

Таблиця 2

Порівняння основних характеристик респектабельних офшорних зон*

Юрисдикція	Ірландія	Кіпр	Гонконг	Сінгапур	Ліхтенштейн
Тип підприємства	PLC, LTD	PLC, LTD	PLC, LTD	PLC, LTD	AG
Мін. кількість акціонерів	2	1	1	1	1
Мін. кількість директорів	2	1	1	1	1
Можливість корпоративних директорів	Так	Так	Так	Так	Так
Потреба у секретарі	Так	Так	Ні	Так	Так
Вимоги до резидентства директорів / акціонерів	Так	Так	Ні	Так	Так
Сплачений статутний капітал	PLC – 1 EUR, LTD – 38100 EUR	1000 EUR	1 HK\$	1 USD	50000 CHF
Подання щорічної звітності	Так	Так	Так	Так	Так
Щорічно стягуваний податок	Так	Так	Так	Так	Так
Ставка податку на прибуток	12,5%	10%	16,5%	18%	0%
Строк реєстрації	1-2 тижні	1-2 тижні	2 тижні	2-3 тижні	4 тижні

*Примітка: PLC (Private Limited Company) – приватне товариство з обмеженою відповідальністю; LTD (Private Company Limited by Shares) – публічне товариство з обмеженою відповідальністю; AG (Aktiengesellschaft) – акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю.

*Складено автором на основі даних Worldwide Incorporation Services [6]

Таблиця 3

Порівняння основних характеристик низько податкових офшорних зон*

Юрисдикція	Штат Делавер (США)	Штат Вайомінг (США)	Провінція Онтаріо (Канада)	Провінція Нью-Брансвік (Канада)
Тип підприємства	LLC або Corporation	LLC	OK	NBC
Мін. кількість акціонерів	1	1	1	1
Мін. кількість директорів	1	1	1	1
Можливість корпоративних директорів	Так	Так	Так	Так
Потреба у секретарі	Ні	Ні	Так	Так
Вимоги до резидентства директорів / акціонерів	Ні	Ні	Так	Ні
Сплачений статутний капітал	для LLC – 50000 USD / для Corporation – вимоги відсутні	50000 USD	1000 CAD	1000 CAD
Подання щорічної звітності	Так	Так	Так	Так
Щорічно стягуваний податок	Варіативний	Варіативний	Так	Так
Ставка податку на прибуток	Варіативна	Варіативна	11-16,5% (до державного бюджету) 4,5-12% (до місцевих бюджетів)	11-16,5% (до державного бюджету) 5-10% (до місцевих бюджетів)
Строк реєстрації	3-4 тижні	3-4 тижні	1-2 тижні	1-2 тижні

*Примітка: LLC (Limited Liability Companies) – компанія з обмеженою відповідальністю; Corporation – корпорація; OC (Ontario Corporations) – корпорація в провінції Онтаріо (Канада); NBC (New Brunswick Corporations) – корпорація в провінції Нью-Брансвік (Канада).

*Складено автором на основі даних Worldwide Incorporation Services [6]

На думку Зеленюка О.М., нині підвищується роль офшорних зон і у досягненні завдань інвестиційної стратегії міжнародних компаній: офшорні зони почали широко використовуватися для накопичення багатства або реінвестування коштів від діяльності за мінімальних податкових втрат [8, с.6].

Варто зазначити, що неконтрольований рух капіталів в офшорних зонах вкрай негативно відображається на світовій фінансовій системі. Крім зменшення бази оподаткування та зниження податкових надходжень у бюджет, перелив капіталів у офшорні зони загрожує державам втратою податкового суверенітету. Проте, необхідно усвідомити, що на зміну офшорним зонам, необхідно запропонувати власникам капіталу зручні умови його збереження та обігу з більш прозорими умовами і правилами – дотепер у світі таких механізмів не розроблено, тому на даний момент боротьба з офшорними зонами видається безперспективною.

Для того, щоб офшорні зони дійсно стали використовуватися як специфічна форма інвестиційної діяльності та метод міжнародного податкового планування без втрат для національних економік і порушення законодавства, доцільно, на думку Владімірової М.П. і Живіхіної О.С., реалізовувати низку заходів за такими напрямками [9, с.74–76]:

- посилення контролю над операціями в офшорних зонах з метою підвищення їх прозорості та боротьба з фіктивними угодами;
- боротьба з корупцією, покращення інвестиційного й податкового клімату у державах з метою нівелювання можливостей і стимулів для зловживання офшорними зонами;
- створення нормативно-правової бази для застосування офшорних зон у якості специфічної форми інвестиційної діяльності та методу міжнародного податкового планування.

Зазначимо, що існує протиріччя фінансової політики окремих держав (Швейцарія, Нідерланди, Люксембург тощо) щодо обмеження діяльності в офшорних зонах, адже історія становлення їхніх національних економік тісно переплітається з функціонуванням офшорних зон, а законодавство цих країн базується на ключових принципах офшорного бізнесу. Зміни у бік обмеження діяльності офшорних зон можуть призвести до законодавчої кризи та поглиблення бюджетного дисбалансу через відтік інвесторів. Тому державам необхідно здійснювати узгоджену політику з контролю фінансових потоків і операцій з урахуванням інтересів компаній і тих переваг, які вони отримують при реєстрації своїх дочірніх підрозділів в офшорних зонах.

Висновки

Офшорні зони є зручним і вигідним способом здійснення інвестиційної діяльності в економічно і політично стабільних державах, що надають таку можливість. Вони необхідні власникам значних капіталів, орієнтованих на зовнішні ринки, оскільки надають змогу вирішувати питання із залучення іноземних кредитів та інвестицій, оптимізації оподаткування, створення ефективнішої юридичної бази для вирішення спорів тощо. В деяких випадках реалізація крупних міжнародних інвестиційних проектів без участі офшорних компаній взагалі неможлива.

В сучасних умовах фінансова політика більшості держав спрямована на боротьбу з податковими шахрайствами, посилення контролю за фінансовими потоками і впровадження заходів з розкриття податкової інформації, що ставить під сумнів функціонування офшорних зон у майбутньому. Проте, альтернативи офшорним зонам до цих пір не знайдено, хоча суперечність їх впливу посилюється: вони продовжують залишатися генераторами світових фінансових потоків і залучення інвестицій, з одного боку, та посилюють розвиток тіньової економіки, – з іншого.

У зв'язку з цим, держави вживають заходів щодо використання офшорних зон саме як специфічної форми інвестиційної діяльності та методу міжнародного податкового планування, а саме посилення міжнародної співпраці в обміні фінансовою інформацією, прийняття законодавчих актів протидіючих фінансовим зловживанням в офшорних зонах і посилення контролю за операціями офшорних компаній.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Энциклопедия оффшорного бизнеса: Практическое руководство. – Лондон. Цюрих. Бостон : Finance Research Group, 2007. – 255 с.
3. Тимофеева О. Ф. Оффшорные юрисдикции как инструмент международного налогового планирования: мировой опыт их создания [Електронний ресурс] / О. Ф. Тимофеева, М. И. Крестьянинова // Мир науки. – 2014. – № 1 (3). – С. 6. – Режим доступу : <http://mir-nauki.com>.
4. Манзюк О. О. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні / О. О. Манзюк // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 172–177.
5. Чайковская Ю. Оффшорный бизнес: его специфика и возможности / Ю. Чайковская, В. Ожигина // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2005. – № 31. – С. 17–21.
6. Офіційний сайт Worldwide Incorporation Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.offshore-now.com>.

7. Томкович А. В. Тенденции развития свободных экономических зон на территории ЕС / А. В. Томкович // Балтийский экономический журнал. – 2010. – № 1. – Т. 3. – С. 130–137.
8. Зеленюк А. Н. Проблемы деофшоризации предпринимательской деятельности / А. Н. Зеленюк // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 4. – С. 3–16.
9. Владимірова М. П. Міжнародна практика застосування офшорів в податковому плануванні / М. П. Владимірова, О. С. Живихіна // Актуальні питання інноваційної економіки. – 2013. – № 2-3. – С. 73–79.

References

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy from 02.12.2010 №2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Encyklopediya offshornogo biznesa: Prakticheskoe rukovodstvo. London. Zurich. Boston. Finance Research Group, 2007, 255 p.
3. Timofeeva O. F., Krestyaninova M. I. Ofshornye yurisdikcii kak instrument mezhdunarodnogo nalogovogo planirovaniya: mirovoj opyt ikh sozdaniya. Mir nauki, 2014., 1 (3), p.6. URL: <http://mir-nauki.com>.
4. Manziuk O. O. Nehatyvni naslidky diialnosti ofshornykh zon ta shliakhy yikh podolannia v Ukraini. Yevropeiskiy vektor ekonomichnogo rozvytku, 2013, 2 (15), pp.172-177.
5. Chajkovskaya Yu., Ozhigina V. Offshornyj biznes: ego specyfika i vozmozhnosti. Vestnik Associacii belorusskix bankov, 2005, 31, pp.17-21.
6. Ofitsiyni sait Worldwide Incorporation Services (n.d.). offshore-now.com. Retried from <http://www.offshore-now.com>.
7. Tomkovich A. V. Tendencii razvitiya svobodnyx ekonomicheskix zon na territorii ES. Baltijskij ekonomicheskij zhurnal, 2010, No1, Vol.3., pp.130-137.
8. Zelenyuk A. N. Problemy deoffshorizacii predprinimatelskoj deyatelnosti. Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik, 2014, 4, pp.3-16.
9. Vladimirova M. P., Zhivixina O. S. Mezhdunarodnaya praktika primeneniya offshorov v nalogovom planirovanii. Aktualnye voprosy innovacyonnoj ekonomiki, 2013, 2-3, pp.73-79.

Надійшла 12.01.2015; рецензент: д. е. н. Погрішук Б. В.

УДК 334.012.64 + 330.341.1

Л. Д. ГЛУЩЕНКО, М. В. БАЛЬЗАН
Вінницький національний технічний університет

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІННОВАЦІЯМИ

На основі аналізу вітчизняного та світового досвіду обґрунтовано важливість державної підтримки розвитку малих підприємств з технологічними інноваціями та сформовано основні умови їх ефективного розвитку, які включають економіко-правові аспекти.

Ключові слова: розвиток, малі промислові підприємства, технологічні інновації, вітчизняний та світовий досвід.

L. D. GLUSCHENKO, M. V. BALZAN
Vinnitsia National Technical University

NATIONAL AND WORLD EXPERIENCE OF SUPPORT TO THE DEVELOPMENT OF SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES WITH TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

Based on the analysis of national and international experience the importance of government support to small enterprises with technological innovation is proved. The basic conditions for their effective development, including economic and legal aspects are formed. To encourage the development of small industrial enterprises with technological innovation the most effective is the introduction of specially designed programs financing of small industrial enterprises with technological innovation, provide on a competitive basis grants to support concessional lending and investments. The development of technological innovation largely depends on tax and credit policy of the state, and their active implementation of the market on the level of development of the system of public order and interaction terms of small industrial enterprises with technological innovation and large enterprises.

Keywords: development, small industrial enterprises, technological innovation, national and global experience.

Постановка проблеми. Сьогодні в усіх розвинених країнах реалізується активний пошук соціальних і організаційних змін, які зможуть відкрити шляхи до нових форм способу життя і споживання, а також дозволять ослабити або повністю зняти інституціональні бар'єри на дорозі поширення нових технологій.

Масовий розвиток підприємництва та інноваційна спрямованість економік індустріальних зарубіжних країн змушує вітчизняних науковців переглядати підходи до розвитку малих промислових підприємств. Малі промислові підприємства, які розробляють та впроваджують інновації починають конкурувати у таких галузях економіки як електроніка, біотехнологія, фармацевтика і набувати нової ролі, стаючи однією з найважливіших форм реалізації сучасного етапу науково-технічної революції. Малі промислові підприємства починають відігравати важливу роль в сфері розробки і впровадження технологічних інновацій в якості центрального компонента світової економіки. Доступність проведення науково-дослідних розробок сприяє активному розвитку малих промислових підприємств, а впровадження інновацій дає можливість підійматись на нові рівні і забезпечувати технологічні переваги над існуючими конкурентами.

Незважаючи на успішний світовий досвід функціонування малих промислових підприємств з технологічними інноваціями (МППТІ), сучасний стан розвитку відповідних вітчизняних підприємств не відповідає вимогам та стандартам, які забезпечують економічне зростання в цивілізованому світі. В даний час можна говорити лише про високу потенційну оцінку значення малих промислових підприємств з технологічними інноваціями, реальне ж виконання своїх основних функцій вони проводять недостатньо активно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до розвитку малих промислових підприємств є предметом дослідження зарубіжних і вітчизняних фахівців. Особливості розвитку та напрямки державного регулювання малих промислових підприємств знайшли відображення в працях О. Амоші, Б. Буркинського, З. Варналія, В. Геєця, О. Кузьміна та інших. Особливості інноваційної діяльності малих промислових підприємств досліджували Л. Андрианова, А. Бутенко, С. Васильчак, В. Зянько, М. Меркулов та інші. Водночас публікації, які присвячені дослідженню вітчизняного та світового досвіду підтримки розвитку МППТІ практично відсутні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційна діяльність більше не вважається сферою виключно великих підприємств. В даний час інноваційний процес перетворився в самостійний вид діяльності, в якому особливе місце займають МППТІ, які здатні швидко пристосовуватися до нових вимог, що висувуються науково-технологічним прогресом, а також гнучко реагувати на споживчі запити, освоюючи випуск унікальної продукції або специфічних послуг для окремих ринкових сегментів. Всупереч закономірностям розвитку ринкової економіки зарубіжних країн, де спостерігається стрімке зростання інноваційної активності, українська дійсність в сфері розвитку інновацій лише починає набирати оберти. Технологічне відставання України по ряду визначальних напрямів розвитку науки і техніки

(електроніка, біотехнологія, машинобудування та ін.) є результатом неефективного вирішення питань пов'язаних з розробкою та впровадженням технологічних інновацій і використанням науково-технічного потенціалу.

Процес накопичення і осмислення вітчизняного і зарубіжного досвіду в галузі створення економіко-правових умов для здійснення МППТІ своєї ролі в національному господарстві країни набуває особливої актуальності в умовах, коли Україна стоїть перед історичним вибором стратегії свого економічного розвитку.

Цілями статті є дослідження вітчизняного і світового досвіду розвитку МППТІ для його врахування при розробці науково-практичних рекомендацій ефективного розвитку вітчизняних МППТІ.

Виклад основного матеріалу

Світова практика показує, що саме малий бізнес є головним інноватором в будь-якій країні, але необхідно зазначити, що така ситуація складається при обов'язковій підтримці держави.

Більшість фахівців визнають, що основні проблеми, які заважають розвитку нормальних ринкових відносин і малого підприємництва, зокрема, – це проблеми макrorівня, і вони виникають у будь-якого підприємства на будь-якому етапі розвитку. Серед стримуючих факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняних МППТІ, необхідно вказати такі як недосконалість податкової та фінансово-кредитної системи, відтік з країни кваліфікованих кадрів, загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, високий рівень інфляції, низький рівень платоспроможності населення, корупція [1, с.63].

Зрозуміло, що саме держава орієнтована на збільшення сукупного суспільного блага. Тому інноваційний розвиток національної економіки може забезпечити тільки держава. Проблемою в нашій державі є не тільки низький рівень ВВП, а й те, що Україна не додержується законодавчо визначеної норми державного фінансування науково-технічної діяльності – 1,7 % ВВП. Цей показник у зарубіжних країнах відповідає: США – 6-7 %; Великобританія, Франція, Італія – 4-5 %; Японія – 3-3,5 %; Росія – 2,6-2,8 % [2, с.121]. Кількість інноваційно-активних промислових підприємств в Україні протягом останніх десяти років коливається на рівні 10–13 %. Питома вага інноваційної продукції на протязі останніх років має тенденцію спаду.

В Україні МППТІ можна визнати одним з найбільш вразливих суб'єктів ринкових відносин. Ефективність таких підприємств в умовах сучасних українських реалій є досить низькою. Кількість МППТІ скорочується з року в рік, а для більшості з тих, що працюють, є характерним стан стагнації.

Наука, технології та інновації визнані критичними чинниками економічного розвитку і національної конкурентоздатності, що зафіксовано в різних державних програмах. Однак, інноваційна модель розвитку в Україні не працює. Наприклад, Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [3], «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [4], «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [5] не діють на практиці, фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності постійно скорочуються, а стимули і пільги скасовуються. Перетворення результатів наукової-технічної діяльності на економічне зростання України відсутнє як на рівні держави, так і на рівні підприємства.

Загальнодержавна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр. наголошує на тому, що наявний стан розвитку малого і середнього підприємництва свідчить про необхідність реалізації активної та виваженої державної політики у відповідній сфері з урахуванням галузевих та регіональних особливостей [6]. Разом з тим, масштабні національні програми сприяння розвитку малих промислових підприємств та інновацій мають обмежений позитивний вплив на ситуацію в економіці. Це можна довести на прикладах «Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 рр.» [7], «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізації викликів» [8], Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури в 2009–2013 роках» [9], «Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» [10]. Ці програми не отримали коштів з державного бюджету та їх основні завдання (принаймні у 2009 і 2010 рр.) не були виконані. Одна з причин, чому національні програми інноваційної політики не досягають своїх цілей, полягає в тому, що вони не підтримуються конкретними інструментами політики, якими б ефективно управляли державні інститути, що відповідають за виконання завдань інноваційного розвитку та розвитку МППТІ. Наприклад, Податковий кодекс України скасовує і об'єднує всі окремі податкові закони та правила, які діяли в Україні, але не вносить змін на користь розвитку МППТІ. Тому до Податкового кодексу слід внести поправки, які б передбачали стимули для їх розвитку.

Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України, являє собою документ, що описує поточну ситуацію в інноваційній системі України та встановлює основні цілі інноваційного розвитку. Метою Програми є «створення сприятливих умов для залучення інвестицій в базові галузі промисловості та розвиток інноваційної інфраструктури, підвищення ефективності державної підтримки, збільшення інвестицій, кредитування економіки, державних капітальних інвестицій, а також забезпечення їх концентрації для модернізації виробництва та впровадження високих технологій» [11]. Як і в інших державних політичних ініціативах, програма не передбачає будь-якого (принаймні приблизного) бюджету для реалізації інноваційних проектів.

Така ситуація може привести до того, що наступні закони про державний річний бюджет будуть утримуватися від надання фінансування підприємствам в рамках цієї програми. Також в Україні існують численні регіональні програми, але жодна з них не може слугувати моделлю для інших, оскільки кожна програма має певні недоліки.

Основні недоліки регіональних інноваційних програм полягають у відсутності або недостатньому фінансуванні, широкому визначенні цілей, відсутності елементів моніторингу та оцінювання. Наприклад, серед очікуваних результатів виконання Цільової економічної програми "Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки", яка була направлена на розвиток пріоритетних секторів економіки і ключових інноваційних виробничо-технологічних кластерів Одеської області, було заплановано подвоїти кількість підприємств, що впроваджують технологічні інновації; створити понад 2000 нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців; збільшити частку інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції до 17%. На жаль ця програма так і залишилась проектом [12].

Місцеві органи влади в Україні не мають реальних механізмів для реалізації інноваційних програм, а мають лише формальне право для їх розробки. Слід також підкреслити, що більшість регіональних програм інноваційного розвитку в регіонах Європи засновані на певних інноваційних проектах, у той час як не всі українські регіональні інноваційні програми містять список інноваційних проектів. Допомога суб'єктам інноваційного бізнесу передбачає надання субсидій за рахунок коштів державного бюджету, гарантій за кредитами і зобов'язаннями МППТІ, спеціальних податкових режимів, спрощеної системи бухгалтерської звітності, забезпечення майном на пільгових умовах, сприяння патентуванню винаходів, досягнень, а також державної реєстрації результатів інтелектуальної діяльності, створених малими промисловими підприємствами, формування механізму розподілу державного замовлення та ін. Однак масштаби пільг є недостатніми, а розміри допомоги не сприяють масовому розвитку малих промислових підприємств та стимулюванню їх активності. Основна проблема розвитку МППТІ полягає в тому, що економіка сучасної України орієнтується на великомасштабне стандартизоване виробництво, переважно в сировинних галузях. Тому для збільшення числа таких підприємств в країні та підвищення їх активності необхідно, щоб модель національної економіки України базувалася на гнучкій виробничій спеціалізації та мала інноваційно-інвестиційну спрямованість.

Нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності у Великобританії, Німеччині, Франції, Фінляндії, Кореї, Японії та інших країнах направлене, по-перше, на створення такої структури економіки, яка зацікавлена в постійному впровадженні інновацій, а по-друге, на підтримку середовища, яке сприятливо впливає на діяльність інноваційних підприємств [6]. На даний час в країнах Європейського союзу співробітництво МППТІ з державою здійснюється в рамках спеціально розроблених рамкових програм. Майже половину європейських кластерних програм класифіковано як пов'язаних або з політикою у сфері промисловості і підприємництва або з політикою у сфері науки і технологій [13, с.100]. Приблизно одна з чотирьох програм пов'язані з регіональною політикою. Так, перша європейська програма, якою передбачено підтримку інновацій та технологічного трансферу (Specific Program for Innovation and Technology Transfer – SPRIT), прийнята в 1983 р. була орієнтована на формування співпраці між малими промисловими підприємствами з технологічними інноваціями, науково-дослідними інститутами, університетами і великими підприємствами. Третя Рамкова програма містила «пілотний» проект створення мережі малих промислових підприємств (National Contact Point networks). У рамках четвертої програми ЄС отримав розвиток міжнародний інноваційний Центр «Innovation Relay Center – IRC», який забезпечив експертну підтримку малих промислових підприємств з 30 країн ЄС в галузі трансферу технологій. Підтримка малого інноваційного підприємництва стала пріоритетним напрямком і П'ятої Рамкової програми ЄС (1998–2002 рр.) [13, с. 54].

Шоста Рамкова програма з наукових досліджень та технологічного розвитку (2002–2006 рр.) спрямовувалась на об'єднання європейської науки та зміцнення технологічної бази ЄС у сфері промислового виробництва [14]. Програма передбачала сім тематичних напрямків: геноміка і сучасні біотехнології, інформаційні технології, нанотехнології та виробництва з «штучним інтелектом», аеронавтика та космос, безпека та якість продуктів харчування, глобальна зміна клімату, управління товариством з інноваційною домінантою у розвитку. При реалізації зазначених напрямків особливе місце відводилося і для малих промислових підприємств, які займаються розробкою та впровадженням інновацій. Їх діяльність активно підтримувалася через стимулювання вступу таких підприємств в різні інтеграційні об'єднання.

Сьома Рамкова програма наукових досліджень і технологічного розвитку (The Seventh Framework Programme for Research, Technological Development and Demonstration) була прийнята на 2007–2013 роки з метою формування єдиного Європейського Дослідницького Простору (European Research Area) [15]. Метою цієї програми було прискорення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки Європи за допомогою інвестування в знання, інновації та людський капітал. Сьома Рамкова програма містила напрями відповідно основних завдань інноваційної політики європейських країн: співробітництво, ідеї, люди, ресурси. Особливістю програми за напрямом «Співробітництво» було сприяння ініціативам, які базувалися на довгостроковому партнерстві приватного і державного секторів економіки, а також кооперації малого і великого бізнесу. Всі проекти Сьомої Рамкової програми ЄС передбачали активну участь малих та

середніх підприємств у реалізації інноваційної політики Європи, яка включала також заходи підтримки їх зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечило доступ МППТІ, в тому числі й українських, до єдиного європейського ринку, отримання ними необхідної інформації, впровадження системи прикордонного держзамовлення, розширення міжнародних інвестицій, вдосконалення правил зовнішньої торгівлі, навчання особливостям експортно-імпортової взаємодії та страхування експортних операцій.

Європейська Рада затвердила стратегію соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 року «Європа 2020: Стратегія інтелектуального, стійкого і всеосяжного зростання», яка повинна забезпечити високий рівень зростання та зайнятості в ЄС. Для реалізації Стратегії передбачено інвестування 3% ВВП ЄС у дослідження та розробки [16, с.168].

Однією з особливостей становлення системи підтримки МППТІ в Україні є практична відсутність спеціалізованої інфраструктури консалтингових послуг. На сьогоднішній день формування такої структури носить хаотичний характер. У результаті цього ступінь інформованості МППТІ про наявність консалтингових підприємств і характер їх послуг залишається низьким. Такі потреби як консалтинг з проблем оформлення проектів, їх експертної оцінки, аналізу патентної відповідності, організації фінансування залишаються незадовільними.

За кордоном вирішення цієї проблеми знайдено завдяки функціонуванню Інтернет-Академії для підприємців-початківців (Online Academy for New Firm Founders), що консулює бізнесменів з організаційних, управлінських і фінансових питань, а також Клуби інвесторів (Inventors Clubs – INSTI), в яких обмінюються досвідом інвестори і підприємці-початківці. Формування мереж «бізнес-ангелів» сприяє підвищенню інформованості ринку і зниженню інноваційних ризиків, а також більш тісній співпраці між інвесторами та МППТІ.

Інформаційне забезпечення діяльності МППТІ має передбачати отримання повної та своєчасної правової, економічної, статистичної, виробничо-технічної, маркетингової інформації з боку органів державної влади та місцевого самоврядування за допомогою спеціально створених інформаційно-аналітичних центрів, спеціалізованих баз і банків даних, інформаційних систем та телекомунікаційних мереж, сучасних електронних та Інтернет технологій.

На сьогодні в Україні відсутній механізм спільного фінансування проектів, включених до різних державних програм за рахунок коштів підприємств, приватних інвесторів, бізнес-ангелів, або місцевих бюджетів. Відсутні програми щодо створення нових підприємств або комерціалізації інноваційних результатів. Інновації в у промисловому секторі, в основному, фінансуються з власних коштів підприємств, що підтверджує обмеженість інших джерел фінансування інновацій. Тому для підтримки розвитку повинна бути розширена система державних замовлень на продукцію малих промислових підприємств з технологічними інноваціями.

В Україні практично відсутнє державне регулювання трансферу технологій, які створені приватними авторами (винахідниками) при здійсненні міжнародної торгівлі. Законом України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” лише передбачено контроль з боку держави за придбанням технологій, на купівлю або використання яких виділяються державні кошти [17]. За придбанням нових технологічних досягнень контроль відсутній, що актуалізує проблему якості придбаних інновацій.

Перспективним шляхом в цьому напрямку є партнерство з організаціями, які мають успішну практику посередництва у трансфері технологій. Найкращим прикладом такої практики є мережа підприємств Європи (Enterprise Europe Network (EEN)), успіх якої сприяв тому, що уряди чотирьох континентів заснували центри EEN поза межами Європи [13, с.82].

Ринок фінансових послуг для малих промислових підприємств з технологічними інноваціями в Україні є досить обмеженим. Великі банки лише останнім часом стали активно співпрацювати з малими промисловими підприємствами, система небанківського мікрофінансування знаходиться в стадії формування, венчурний капітал в країні ще є порівняно молодим і тільки набирає обертів, механізми розміщення акцій МППТІ на фондовому ринку відсутні. Для отримання кредиту малому підприємству необхідно здійснювати свою діяльність не менше шести місяців. Крім того кредит надається під заставу майна позичальника або майнових поручителів. Відсоткові ставки за кредитом коливаються в межах 18–25%. За даними рейтингових агентств з десяти малих промислових підприємств, які звертаються за кредитом до банку, гроші отримати може лише одне. Це свідчить про значний незадоволений попит з боку малих промислових підприємств з технологічними інноваціями на фінансові ресурси.

Разом з тим, у Німеччині МППТІ, які вкладають кошти в модернізацію виробництва, освоєння випуску нової продукції або в заходи з раціоналізації використання енергії, надаються пільгові кредити в обсязі до 50% від коштів, які витрачає на ці цілі саме підприємство, а банківські кредити на придбання нового обладнання підлягають страхуванню з коштів державного бюджету. В Італії пільгові кредити на технологічні інновації надаються в сумі до 80% вартості інноваційного проекту на термін до 15 років [18, с. 10].

Для реалізації напрямів підтримки МППТІ державі необхідно забезпечити стабільність та конкурентоспроможність банківського сектора, а також переорієнтувати його на інтереси малих

промислових підприємств. Проведена державою політика повинна стимулювати надання банками кредитів МППТІ. Особлива допомога повинна надаватися малим промисловим підприємствам тими кредитними організаціями, в яких є частка держави в статутному капіталі, бо якщо держава зацікавлена у розвитку цього сектора економіки, то вона повинна взяти на себе провідну роль у створенні сприятливих умов для кредитування хоча б у «власних» банках. Фінансування діяльності вітчизняних МППТІ також доцільно здійснювати, використовуючи державно-приватне партнерство, залучаючи не тільки державні кошти, але і кошти венчурних фондів, великих підприємств, комерційних банків.

Для зниження невизначеності і ризиків, що виникають при фінансуванні МППТІ, дуже важливо задіяти і такий механізм, як банківське страхування за участю держави, яка відіграє роль страховика, пропонуючи банкам послуги із перестраховання. Для залучення інвестицій на фондовому ринку необхідно розвивати спеціалізовані платформи, де повинні бути створені більш зручні режими роботи, спрощені умови емісії цінних паперів, а також інститут лістингових агентств. Збільшення обсягів венчурного інвестування можливе тільки за рахунок створення сприятливих правових умов, зокрема й тих, що стосуються прав на інтелектуальну власність.

Дослідження фахівців-економістів не виявляють механічного зв'язку між інвестиціями у сектор науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та інноваціями. На практиці, технологічні інновації рідко є результатом діяльності окремого підприємства чи установи, що діє самостійно. Відтак, уряди зарубіжних країн скеровують ресурси на розвиток кластерів підприємств, формування зв'язків з дослідницькими установами і університетами та сприяють поширенню знань. Промислова кластерна політика країн ЄС передбачає підтримку провідних індустріальних кластерів і сфокусована на підтримці розвитку малого та середнього бізнесу через активне впровадження інновацій. Кластерні ініціативи є популярним засобом проведення промислової політики та є провідними заходами з підвищення конкурентоспроможності як регіонів так і самих підприємств [13, с.97].

На жаль, існуючі в Україні заходи державної підтримки не зацікавлюють МППТІ до взаємодії з підприємствами більшого розміру, науковими та освітніми організаціями, що негативно позначається на їх стійкості та конкурентоспроможності. Заходи державної підтримки не стимулюють також великі підприємства і фінансові організації співпрацювати з МППТІ. Це знижує можливості перетворення їх інноваційно-технологічного потенціалу в економічні результати.

Разом з тим, у світовій практиці вже склалися основні форми підтримки МППТІ, зокрема й у межах кластерів. до числа таких форм входять: дотації на НДДКР (у розвинених країнах); пряме фінансування, яке включає субсидії та позики (Франція, США, Німеччина, Швеція); зниження ставок державного мита (Австрія, Німеччина, США); безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина) [18, с.19].

Найважливішим стимулюючим фактором інноваційного розвитку економіки в цілому та МППТІ зокрема є податкова політика держави. Податкові пільги для надання допомоги МППТІ широко застосовують в промислово розвинених країнах заходу, причому їх вибір залежить від цілей технологічної та інноваційної політики в країні, рівня розвитку підприємництва, стану господарського середовища, що забезпечує нормальне функціонування цього сектора економіки. У світовій практиці існує безліч варіантів податкових пільг. Стосовно МППТІ можна виділити такі: зниження податкових ставок на прибуток, який використовується на фінансування НДДКР, придбання високотехнологічного обладнання та інші цілі, пов'язані з інноваційною діяльністю; зменшення оподаткованої бази на величину витрат, які спрямовуються на проведення НДДКР, і які в деяких країнах значно перевищують самі витрати на дослідження (в Сінгапурі до 200%, Австралії – 175%, Англії – 125%, а для малих і середніх підприємств – 150%); так званий дослідницький (інвестиційний) податковий кредит, що надає можливість відстрочки податкових платежів з прибутку, який використовується на інноваційні цілі і сприяє зниженню загального податкового навантаження (США, Японія, Франція, Іспанія, Ірландія, Канада, Нідерланди); включення витрат на НДДКР у собівартість продукції; податкові канікули на прибуток, отриманий від впровадження інноваційних проектів, що надається на кілька років; встановлення пільг з оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання запатентованих винаходів, корисних моделей, ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності [18, с.10]. У Франції малі та середні підприємства можуть скористатися дослідницьким податковим кредитом, щоб профінансувати 30–40% витрат на НДДКР, причому ці кошти відшкодовуються негайно, тому що підприємство має право вирахувати ці витрати з податку на прибуток [19, с.7]. Сучасна податкова система в Україні, не зважаючи на проведені реформи, вимагає подальшого удосконалення.

Крім того, діяльність вітчизняних МППТІ ускладнюється в зв'язку з недостатнім числом кваліфікованих менеджерів, які займаються управлінням окремими інноваційно технологічними проектами, що формують умови для інноваційної поведінки персоналу, а також впливають на підвищення технологічного потенціалу організації, а через нього на зростання вартості інновацій на внутрішньому та зовнішньому ринку. Така ситуація передбачає активну участь держави у підготовці та перепідготовці фахівців в області менеджменту технологічних інновацій, підтримки вузів, які впроваджують нові програми і форми організації навчання, у створенні спеціалізованих освітніх центрів, формуванні і поширенні інноваційної ідеології в суспільстві.

Державна інноваційна політика України не зосереджена на розвитку МППТІ, що не відповідає загальним світовим та європейським тенденціям. Вона не створює умов для діяльності підприємств. МППТІ не мають мотивації для перетворення результатів досліджень та розробок у нові товари і послуги, та для проведення власних НДДКР. До того ж існує низький рівень інноваційної співпраці.

Відтак, необхідно інтегрувати інноваційну політику з політикою розвитку МППТІ та розвитком промисловості.

Висновки

Аналізування вітчизняної та світової практики доводить, що розвиток МППТІ залежить від створених державою умов, які спрямовані на підтримання середовища, що сприятливо впливає на діяльність МППТІ.

Світова практика доводить, що ефективність розвитку малих МППТІ істотно залежить від того, які умови створені для функціонування бізнесу: забезпечення єдиних вимог до всіх підприємств, що займаються технологічними інноваціями, підвищення інвестиційного клімату в країні, формування зацікавленості і відповідальності господарських структур за результати роботи, зниження обсягу бюрократичних процедур тощо. Державна підтримка малих промислових підприємств з технологічними інноваціями в Україні, орієнтована в основному на національний ринок. Вона не враховує, що в умовах глобалізації саме МППТІ стають активними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Сприяючи посиленню інтеграційних процесів на мікро- і макrorівнях, вони зміцнюють міжнародні економічні відносини. Пропоновані урядом заходи не завжди орієнтовані на розширення зовнішньоекономічної діяльності МППТІ, їх експортну орієнтацію і вихід на світовий ринок.

Для стимулювання розвитку МППТІ найбільш ефективним є впровадження спеціально розроблених програм фінансування МППТІ, надання на конкурсній основі грантів, підтримка пільгового інвестування і кредитування. Освоєння технологічних інновацій значною мірою залежить від податкової та кредитної політики держави, а активне їх впровадження на ринок – від рівня розвитку системи державного замовлення і умов взаємодії МППТІ і великих підприємств.

Вивчення досвіду законодавчого забезпечення діяльності зарубіжних малих промислових підприємств дозволило виявити основні фактори їх підтримки: формування максимально сприятливих умов для використання національних і світових технологічних досягнень у промисловому виробництві; розвиток патентно-ліцензійної діяльності; регулювання умов комерціалізації та передачі технологій; створення правової основи міжнародної діяльності у сфері виробництва інноваційної продукції та трансферу технологій [20].

Тому у державних програмах підтримки розвитку МППТІ також повинні бути передбачені відповідні заходи.

Відсутність можливостей у вітчизняних МППТІ залучати кошти у свій розвиток та наявність значних труднощів при розробці і впровадженні нових продуктів та процесів дуже часто не дозволяє їм пов'язувати свою діяльність з технологічними інноваціями. Подібна ситуація свідчить про недоліки в сфері державної підтримки МППТІ. Тому є необхідним вивчати і використовувати досвід розвинутих зарубіжних країн для розробки власних науково-практичних рекомендацій для ефективного розвитку МППТІ.

Література

1. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку / В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 59–63.
2. Шмігельська З.К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З.К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 119–128.
3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» станом на 05.12.2012, № 1977–XII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України : офіц. вид. ВВР. – 1992. – №12. – Ст. 165. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» станом на 05.12.2012, № 2623–III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України : офіц. вид. ВВР. – 2014. – № 2-3. – Ст. 41. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
5. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» станом на 02.12.2012, № 1602–III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України : офіц. вид. ВВР. – 2000. – № 25. – С. 195. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
6. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» станом на 28.08.2013, № 641-р. [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>.
7. Постанова КМУ «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки» станом на 11.02.2004, № 1174 [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-p>.

8. Постанова ВРУ «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» станом на 21.10.2010, № 2632–VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України : офіц. вид. ВВР. – 2011. – № 11. – Ст. 72. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi>.

9. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009–2013 роки» станом на 02.11.2012, № 447 [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.

10. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» станом на 10.09.2012, № 691–р. [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p>.

11. Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» станом на 02.02.2011, № 389 [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-p>.

12. Постанова КМУ «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» станом на 02.11.2012, № 447 [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.

13. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України : проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні" / ред. : Гудрун Румпф, Джордж Строгиллопулос, Ігор Єгоров. – К. : Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.

14. The Sixth Framework Programme covers Community activities in the field of research, technological development and demonstration (RTD) for the period 2002 to 2006. URL: http://ec.europa.eu/research/fp6/pdf/fp6-in-brief_en.pdf

15. The Seventh Framework Programme for Research, Technological Development and Demonstration. URL: http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html.

16. Стойко І. Український ринок інновацій та його перспективи у стратегії «Європа 2020» [Електронний ресурс] / І. Стойко, Л. Мельник // Соціально–економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 164–172.

17. Семиноженко В. Яка інноваційна політика потрібна Україні? [Електронний ресурс] / В. Семиноженко // Урядовий кур'єр. – 28.10.2012. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/yaka-innovacijna-politika-potribna-ukrayini>.

18. Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств [Електронний ресурс] : доклад Всемирной Организации интеллектуальной собственности. – 45 с. – Режим доступу : http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf.

19. Debauge F. 78% du credit d'impt recherche est capt par les PME et ETI. Option France. № 1082. 21 juin 2010. P. 7

20. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства : проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні" [Електронний ресурс]. – К. : Фенікс, 2011. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/2_UA.pdf.

References

1. Vygovs'ka V.V. Malyy biznes Ukrayiny: suchasnyy stan i tendencyi rozvytku // Aktualni problemy ekonomiki, 2009. №1 (91). P.59–63.

2. Shmihelska Z.K. Zarubizhnyi dosvid upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu malykh i serednykh pidpryemstv ta mozhlyvosti yoho adaptatsii v rynkovii ekonomitsi Ukrainy // Stratehichni priorityty. – 2007. – 2 (3). – S. 119–128.

3. Pro naukovu i naukovo–tekhnichnu diialnist: Zakon Ukrainy vid 13.12.1991 № 1977–XII URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.

4. Pro prioritytni napriamy rozvytku nauky i tekhniky: Zakon Ukrainy vid 11.07.2001 № 2623–III [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

5. Pro derzhavne prohnozuvannya ta rozroblennia prohram ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 23.03.2000 № 1602–III URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

6. Rozporiadzhennia KМУ «Pro skhvalennia Kontseptsiyi Zagalnodержavnoyi program rozvytku malogo i seredniogo pidpryemnytstva na 2014–2024 roky»: za stanom na 28.08.2013, №641-p. // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>.

7. Postanova KМУ «Pro skhvalennia Derzhavnoyi program rozvytku promyslovosti na 2003–2011 roky»: za stanom na 11.02.2004, №1174 // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-p>.

8. Postanova VRU «Pro rekomendatsiyi parlamentskykh slukhan na temu «Strategiya innovatsiynogo rozvytku Ukrayiny na 2010–2020 roky v umovakh globalizatsiynykh vyklykiv»: za stanom na 21.10.2010, №2632–VI // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – Of. vyd. VVR №11, 2011, st.72. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.

9. Postanova KМУ «Pro zatverdzhennia Derzhavnoyi tsiliovoyi ekonomichnoyi programy «Stvorennia v Ukrayini innovatsiynoyi infrastruktury» na 2009–2013 roky»: za stanom na 02.11.2012, №447 // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.

10. Rozporiadzhennia KМУ «Pro skhvalennia Kontseptsiyi reformuvannya derzhavnoyi polityky v innovatsiyniy sferi»: za stanom na 10.09.2012, №691-p. // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p>.

11. Postanova KМУ «Pro zatverdzhennia Programy rozvytku investytsiynoyi ta innovatsiynoyi diyalnosti v Ukrayini»: za stanom na

- 02.02.2011, №389 // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>.
12. Postanova KМУ «Stvorennia v Odeskiy oblasti innovatsiynoyi struktury na 2009-2013 roky»: za stanom nf 02.11.2012, №447 // Kabinet Ministriv Ukrayiny. – Of. vyd. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п>
13. Innovatsiina polityka: yevropeyskyi dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy [Tekst] / Proekt YeS "Vdoskonalennia stratehii, polityky ta rehuliuвання innovatsii v Ukraini" red.: Hudrun Rumpf, Dzhordzh Strohylopulos, Ihor Yehorov. – K.: Feniks, 2011. – T. 1. – 214 s.
14. The Sixth Framework Programme covers Community activities in the field of research, technological development and demonstration (RTD) for the period 2002 to 2006 URL: http://ec.europa.eu/research/fp6/pdf/fp6-in-brief_en.pdf
15. The Seventh Framework Programme for Research, Technological Development and Demonstration URL: http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html.
16. Stoiko I., Melnyk L. Ukrainyskyi rynek innovatsii ta yoho perspektyvy u stratehii «Yevropa 2020», Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. – 2012. – Vyp. 1 (6). – P.164–172.
17. Semynozhenko V. Yaka innovatsiina polityka potribna Ukraini? Uriadovi kurier vid28.10.2012r. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/yaka-innovacijna-politika-potribna-ukrayini>.
18. Doklad Vsemirnoj Organizacii intelektualnoj sobstvennosti «Rekomendacii po usileniyu roli maly`x I srednix predpriyatij v stranax sodruzhestva nezavisimy`x gosudarstv». – 45s. URL: http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf.
19. Debauge F. "78% du crdit d'impt recherche est capt par les PME et ETI" // Option France. – № 1082. – 21 juin 2010. – P.7.
20. Analiz zakonodavstva Ukrainy u sferi doslidzhen, rozrobok ta innovatsiinoi diialnosti ta propozyzii shchodo dopovnen do zakonodavstva. Proekt YeS "Vdoskonalennia stratehii, polityky ta rehuliuвання innovatsii v Ukraini". – K.:Feniks, 2011. URL: http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/2_UA.pdf

Надійшла 12.01.2015; рецензент: д. е. н. Карачина Н. П.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДЕРЖАВНОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

В статті уточнено напрями удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях шляхом конкретизації положень моніторингу ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем. Розглянуто недоліки і переваги цих напрямів. З переліку останніх обґрунтовано більш оптимальний для здійснення державного регулювання діяльності вітчизняних науково-технічних систем на національному і регіональному рівнях. Запропоновано показники, що слід розглядати в якості опосередкованих критеріїв ефективності державного регулювання науково-технічних систем з метою удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях.

Ключові слова: інфраструктурне забезпечення, науково-технічні системи, державне регулювання, моніторинг, інноваційно-інвестиційні процеси і проекти.

I. V. MORGACHOV

Institute of Postgraduate Education and Distance Learning of East-Ukraine National University named after Volodymyr Dahl

IMPROVEMENT OF INFRASTRUCTURE OF INVESTMENT AND INNOVATION PROCESSES AT THE STATE AND REGIONAL LEVELS

Directions of improvement of infrastructure investment and innovation processes at the state and regional levels improved by clarifying the provisions of the monitoring of the effectiveness of state regulation of development of the national scientific-technical systems. Advantages and disadvantages of these areas is considered. A more optimal direction from the list of last reasonably for the implementation of state regulation of national innovation systems at the national and regional levels. Indicators that should be considered as indirect criteria for the effectiveness of state regulation of scientific-technical systems proposed to improve infrastructure investment and innovation processes at the state and regional levels.

Keywords: infrastructure, scientific-technical systems, government regulation, monitoring, innovation and investment processes and projects.

Вступ

Важливим елементом інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях є науково-технічні системи. Удосконалення відповідного забезпечення є одним із шляхів територіальної організації продуктивних сил і соціально-економічних відносин в регіонах. Досягнення цієї мети покладене на державне регулювання діяльності вітчизняних науково-технічних систем і вимагає контролю. Одним із засобів такого контролю є моніторинг функціонування відповідних закладів, уточнення положень якого є важливим напрямом удосконалення інфраструктурного забезпечення, що розглядається.

Оскільки вітчизняні науково-технічні системи відіграють суттєву роль в інфраструктурному забезпеченні інвестиційно-інноваційних процесів в регіонах і витрати на відповідне державне регулювання також є значними, дослідження питань ефективного моніторингу регулювання діяльності науково-технічних систем залишаються актуальними.

Для проведення зазначеного моніторингу необхідним є не тільки визначення переліку показників, але й рівня їх об'єктивності з урахуванням наявної статистичної інформації, ймовірного характеру впливу досліджуваних систем на інноваційно-інвестиційну діяльність в регіонах країни та інших чинників, що знижують рівень точності результатів моніторингу. Необхідним є визначення найбільш оптимального методу та напряму з огляду на опосередкованість показників, погрішність статистичної інформації, імовірнісний характер досліджуваних процесів та витрати на здійснення відповідного моніторингу.

Аналіз останніх досліджень за напрямом дозволяє визначити значну кількість досліджень, що присвячені питанням державного регулювання діяльності вітчизняних науково-технічних систем [1–9]. Питанням розвитку науково-технічних систем та інноваційно-інвестиційної діяльності присвячені роботи наступних вітчизняних вчених: Амітан В.Н., Амоша О.І., Богма О.С., Боголіб Т.М., Великий Ю.В., Воронкова А.Е., Генералова Ю.В., Гончаров В.М. та ін. В роботах цих вчених досить ґрунтовно розкрито чинники, що впливають на діяльність науково-технічних систем як вітчизняних, так і закордонних, визначено причинно-наслідкові зв'язки в інноваційно-інвестиційній діяльності.

В якості логічного продовження їх досліджень можна виділити питання моніторингу державного регулювання вітчизняних науково-технічних систем на національному і регіональному рівнях з урахуванням їх імовірного впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки та інших чинників, що знижують об'єктивність результатів такого моніторингу.

Метою досліджень є визначення особливостей і оптимальних напрямів моніторингу ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем з метою удосконалення інфраструктурного забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів на національному і регіональному рівнях.

Результати

Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних науково-технічних систем на державному і регіональному рівнях потребує постійного моніторингу для виконання наступних завдань: контроль та забезпечення оптимальності витрачання часу, коштів та інших ресурсів; оцінка динаміки ефективності державного регулювання за напрямом; визначення якісного і кількісного впливу державного регулювання на якісні та кількісні результати діяльності як вітчизняних науково-технічних систем, так і їх впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання в регіонах, що належать до підприємницького сектора економіки; збір та систематизація інформації для подальшого корегування планів реалізації державної інноваційної політики; апробація, аналіз та визначення ефективних механізмів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки.

Виконання наведених завдань можливе завдяки аналізу в динаміці кількісних показників макрорівня (та мезо), які можна розділити на наступні основні групи:

- 1) показники, що характеризують рівень потенціалу вітчизняних науково-технічних систем (в тому числі наукового і інноваційного);
- 2) результати діяльності вітчизняних науково-технічних систем;
- 3) результати інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки;
- 4) показники, що визначають співвідношення результатів згідно 2-ї та 3-ї групи з обсягом коштів на державну підтримку як діяльності вітчизняних науково-технічних систем, так і інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки;
- 5) показники, що визначають співвідношення зростання доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки з обсягом інвестицій в інноваційно-інвестиційні проекти;
- 6) показники, що визначають співвідношення результатів інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки з результатами діяльності вітчизняних науково-технічних систем;
- 7) показники, що визначають співвідношення зміни надходжень до державного і місцевих бюджетів, які зумовлені інвестиціями, до обсягу інвестицій в інноваційно-інвестиційні проекти;

Показники всіх груп мають функцію на максимум, що робить зручним визначення середніх або зважених їх процентних змін, індексів, темпи росту і приросту. Якщо в динаміці має місце позитивний нахил прямої (кривої) індексу зміни показника, можна констатувати зростання ефективності відповідного державного регулювання. Щодо показників 4–7 груп висновок можна робити ґрунтуючись на припущенні, що зростання рівня ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки в тому числі є результатом покращення відповідної інфраструктури (тобто покращення позитивного впливу вітчизняних науково-технічних систем на таку діяльність), що, в свою чергу, досягнуто завдяки підвищенню ефективності державного регулювання науково-технічних систем на національному і регіональному рівнях.

Визначення співвідношень зміни обсягу податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів, доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки та інвестицій на практиці є проблематичним, оскільки коректний розрахунок таких відношень потребує наявності зумовленості. Тобто коректним є співвідношення зміни доходів відповідних суб'єктів з обсягом інвестицій, які, в свою чергу, зумовлені такими інвестиціями; а співвідношення зміни податкових надходжень зі зміною доходів суб'єктів господарювання, коли відповідні надходження зумовлені зміною доходів таких суб'єктів, та ще коли зміна їх доходів зумовлена інвестиціями.

Загальна зміна податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів ($\Delta\Pi_{\text{заг}}$) може бути зумовлена зміною середнього розміру податків в розрахунку на 1 грн. доходу суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки ($\Delta\text{СРП}$) та зміною доходів останніх ($\Delta\text{Д}_{\text{СГ}}$):

$$\Delta\Pi_{\text{заг}} = \Delta\Pi_{\Delta\text{СРП}} + \Delta\Pi_{\Delta\text{Д}_{\text{СГ}}}, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi_{\Delta\text{СРП}}$ – зміна податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів внаслідок зміни середнього розміру податків в розрахунку на 1 грн доходу суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки;

$\Delta\Pi_{\Delta\text{Д}_{\text{СГ}}}$ – зміна податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів внаслідок зміни обсягу доходів відповідних суб'єктів.

В умовно ідеальній економіці середній розмір податків в розрахунку на 1 грошову одиницю суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки є незмінною величиною, до того ж, в довгостроковому періоді часу цей розмір також є практично незмінним. Отже можна приймати, що:

$$\Delta\Pi_{\Delta\text{СРП}} \rightarrow \min \text{ за умов } \Delta\Pi_{\text{заг}} \approx \Delta\Pi_{\Delta\text{Д}_{\text{СГ}}}.$$

Загальна зміна доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки ($\Delta D_{CG\text{ заг}}$) може бути зумовлена обсягом інвестицій цих суб'єктів та іншими чинниками, яких можна нарахувати велику кількість (зміна податків, світові фінансові кризи та зростання попиту, зміна цін на сировину тощо):

$$\Delta D_{CG\text{ заг}} = \Delta D_{CG\text{ інв}} + \Delta D_{CG\text{ інші}}, \quad (2)$$

де $\Delta D_{CG\text{ інв}}$ – зміна доходів внаслідок здійснення інвестицій;

$\Delta D_{CG\text{ інші}}$ – зміна доходів внаслідок дії інших чинників.

В короткостроковому періоді часу основні доходи суб'єкта(ів) господарювання підприємницького сектора економіки зумовлені поточною діяльністю (виробництво, торгівля, виконання робіт тощо). Тоді

$$\Delta D_{CG\text{ інв}} \rightarrow \min; \Delta D_{CG\text{ інші}} \rightarrow \max.$$

З іншого боку, якщо розглянути довгострокову перспективу, практично всі доходи суб'єкта (ів) господарювання є наслідком реалізації проектів, що були реалізовані в минулому. Інша річ, що певні проекти в минулому були неефективними або зазнали невдачі, однак поточна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання є наслідком успішної реалізації ним інвестиційного проекту в минулому. Можливо, що цей проект було успішно реалізовано декілька років, або декілька десятиліть в минулому. Майже всі проекти є інвестиційними, оскільки вимагають витрат ресурсів. В такому випадку обґрунтовано приймати, що в цілому основна частина доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки зумовлена реалізацією інвестиційних проектів, а інша несуттєва частка – кон'юнктурними змінами ринкового середовища або рівня якості управління поточною діяльністю.

Тоді для довгострокової перспективи складові, що впливають на зміну загального доходу суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки, будуть мати зовсім іншу функцію:

$$\Delta D_{CG\text{ інв}} \rightarrow \max; \Delta D_{CG\text{ інші}} \rightarrow \min \text{ за умов } \Delta D_{CG\text{ заг}} \approx \Delta D_{CG\text{ інв}}.$$

Такі припущення є необхідними, оскільки на практиці є проблематичним диференціація доходів суб'єктів господарювання за причинами їх виникнення.

Абстрагування від інших чинників, що можливо в умовно ідеальній економіці, дозволило б застосовувати спрощений підхід до визначення показників, що визначають співвідношення зміни податкових надходжень, доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора та обсягу їх інвестицій.

Згідно спрощеного підходу зміну розміру податкових надходжень в розрахунку на 1 грн. зміни доходів суб'єктів господарювання можна було б визначити наступним чином:

$$\frac{\Delta \Pi_{H\text{ заг}}}{\Delta D_{CG\text{ заг}}}. \quad (3)$$

Тобто не треба б було відокремлювати розміри податкових надходжень, що зумовлені збільшенням доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки, оскільки майже вся зміна таких надходжень зумовлена зміною доходів відповідних суб'єктів.

В свою чергу, оскільки майже всі зміни доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора зумовлені їх інвестиціями, визначення зростання таких доходів в розрахунку на 1 грн. інвестицій можна було б визначати наступним чином:

$$\frac{\Delta D_{CG\text{ заг}}}{I}, \quad (4)$$

де I – обсяг інвестицій суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки.

Оскільки майже всі доходи таких суб'єктів зумовлені їх інвестиціями, то, в свою чергу, майже всі зміни податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів також зумовлені відповідними обсягами інвестицій суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки. Такий причинно-наслідковий зв'язок робить логічним визначення наступного співвідношення:

$$\frac{\Delta \Pi_{H\text{ заг}}}{I}. \quad (5)$$

Нажаль, умови ідеальної економіки не в повному обсязі проявляються в реальній дійсності. Кількісна оцінка показників, що характеризують співвідношення податкових надходжень, доходів та інвестицій, згідно умов ідеальної економіки може розглядатися в якості оптимістичної.

Одночасно з оптимістичною оцінкою може здійснюватися песимістична або поміркована. Для здійснення цієї оцінки можливим є використання коригувальних коефіцієнтів, що знижують значення чисельника або підвищують значення знаменника. Такі коригувальні коефіцієнти можуть враховувати як вплив інфляції, так і те, що лише частина збільшення доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки залежить від їх інвестицій, а також, що лише частина збільшення податкових надходжень до державного або місцевих бюджетів залежить від збільшення доходів таких суб'єктів.

Найбільший вплив, що викривляє результати відповідного кількісного аналізу ефективності інвестицій, є інфляція та кризи. В умовах кризи може спостерігатися не тільки заморозування обсягу доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки, але й їх зменшення. При чому інвестиції відповідними суб'єктами можуть здійснюватися, хоча і в менших обсягах. За таких умов обсяг інвестицій останніми може мати позитивне значення ($I > 0$), в той час, як зміна доходів – від'ємне ($\Delta D_{CG\text{ заг}} <$

0). Від'ємне значення в умовах кризи також може мати зміна податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів ($\Delta П_{\text{зар}} < 0$) внаслідок зменшення доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки. Від'ємні значення основних складових формули розрахунку показників ефективності державного регулювання інвестиційної діяльності призведе до спотвореного результату.

Іншою проблемою здійснення оцінки ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки (а, відповідно, і державного регулювання діяльності вітчизняних науково-технічних систем) є кількісне відокремлення інвестицій за проектами, що є інноваційними та не є такими. Збірники офіційної статистичної інформації, як, наприклад [10, 11] не дозволяють отримати інформацію щодо диференціації обсягів інвестицій за інноваційними чи не інноваційними проектами. В таких умовах працівникам державних органів влади, що можуть здійснювати відповідний моніторинг, також буде проблематично здійснити таку диференціацію. Проблема диференціації обсягів інвестицій за такими проектами є більш суттєвою, ніж внесення змін в перелік форм звітності через суб'єктивний характер інновацій. Наприклад, проект, що є інноваційним для певного суб'єкта господарювання може бути для іншого суб'єкта зовсім не інноваційним.

Проблематичність диференціації обсягів інвестицій за видами проектів зводить оцінку ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в цілому до оцінки всієї інвестиційної їх діяльності. Ця проблема збільшує рівень опосередкованості або неточності результатів моніторингу ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем в регіонах.

В умовах, коли можливо диференціювати (навіть суб'єктивно) інвестиції і, відповідно, доходи за видами проектів (інноваційні чи не інноваційні), формула зміни доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки приймає інший вигляд:

$$\Delta D_{\text{СГзар}} = \Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{ін}} + \Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{н}} + \Delta D_{\text{СГінш}}^{\text{н}}, \quad (6)$$

де $\Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{ін}}$ – зміна доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки, що зумовлена реалізацією інноваційних проектів;

$\Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{н}}$ – зміна доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки, що зумовлена реалізацією не інноваційних проектів.

Логічним є припущення, що ефективність інноваційних проектів має перевищувати ефективність інших видів проектів:

$$\frac{\Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{ін}}}{I_{\text{ін}}} > \frac{\Delta D_{\text{СГінв}}^{\text{н}}}{I_{\text{н}}}, \quad (7)$$

де $I_{\text{ін, н}}$ – обсяги інвестицій в інноваційні та не інноваційні проекти відповідно.

За умов виконання цієї нерівності можна стверджувати про високий рівень об'єктивності диференціації проектів (і, відповідно, обсягів доходів та інвестицій за ними) за видами. У випадку накопичення кількісної інформації щодо співвідношення зміни доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки в розрахунку на 1 грн. розміру інвестицій, можливим є прийняття нормативів, згідно яких в подальшому здійснювати диференціацію проектів за видами: інноваційні чи не інноваційні. Вищенаведена нерівність (7) також доцільно оцінювати в динаміці, на основі чого робити висновки щодо тенденцій як об'єктивності диференціації проектів за видами, так і рівня ефективності інноваційної діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки.

В умовах проблематичності об'єктивного визначення ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем на національному і регіональному рівнях з метою моніторингу такої ефективності можливими є наступні напрями:

1) обмежитися лише оцінкою динаміки показників, що кількісно і якісно характеризують потенціал вітчизняних науково-технічних систем, а також результати їх діяльності. Однак результати такої оцінки не будуть повними, оскільки не враховують вплив зміни потенціалу та результатів вітчизняних науково-технічних систем на підприємницький сектор економіки. Удосконалення державного регулювання відповідних систем не може мати на меті лише покращення їх діяльності, оскільки вони є лише частиною інфраструктури, що сприяє інноваційно-інвестиційній діяльності суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки;

2) здійснювати оцінку динаміки як показників, що кількісно і якісно характеризують потенціал вітчизняних науково-технічних систем, а також результати їх діяльності, так і показників, що характеризують співвідношення зміни податкових надходжень до бюджетів, доходів суб'єктів господарювання підприємницького сектора економіки та обсягу їх інвестицій за різними варіантами (оптимістичним чи песимістичним). Однак при цьому допускати (і рахуватись з цим) наявність похибки або певної необ'єктивності отриманих результатів. На нашу думку, такі результати можуть носити більш інформаційний характер (оглядовий) і використовуватися в наукових дослідженнях за напрямом, чим бути підґрунтям прийняття суттєвих рішень щодо змін в державному регулюванні діяльності науково-технічних систем;

3) оскільки на значення та динаміку вищенаведених показників впливає велика кількість чинників,

що зменшує рівень об'єктивності відповідного моніторингу, останній можна сконцентрувати лише на основних «більшостях» державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на національному і регіональному рівнях. Це дозволить оптимізувати витрати часу та коштів на здійснення відповідного моніторингу, але тримати основні параметри державного регулювання такої діяльності під контролем.

До переліку «більшостей» державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на державному і регіональному рівнях можна віднести наступні: конкретні інноваційно-інвестиційні проекти, які або повністю фінансуються за кошти державного (місцевих) бюджету, або частково фінансово підтримуються з цих джерел, або є досить суттєвими для національного господарства (незалежно від джерел фінансування); участь вітчизняних науково-технічних систем (крім організацій сфери інжинірингу) в реалізації цих проектів, яка вимірюється показниками інтенсивності; обсяги фінансування за кошти державного або місцевих бюджетів наукових та науково-технічних робіт, діяльності науково-технічних систем; структура обсягів фінансування за кошти державного або місцевих бюджетів наукових та науково-технічних робіт, діяльності науково-технічних систем; обсяги фінансової підтримки конкретних інноваційно-інвестиційних проектів незалежно від форми власності їх результатів.

Основна ідея здійснення моніторингу державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в такому разі ґрунтується на концепції домінування ролі конкретних інноваційно-інвестиційних проектів над кількісними та якісними показниками діяльності вітчизняних науково-технічних систем.

Якщо важливою метою державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем є інтенсифікація реальної їх участі в реалізації конкретних інноваційно-інвестиційних проектів в регіонах, то важливим показником при здійсненні моніторингу ефективності такого регулювання має бути інтенсивність участі середньостатистичної наукової організації (I_y) в реалізації відповідних проектів:

$$I_y = \frac{N_{пр}}{N_{но}}, \quad (8)$$

де $N_{пр}$ – кількість реалізованих інноваційно-інвестиційних проектів в країні (регіоні) протягом року, в яких взяли участь вітчизняні наукові організації (за винятком організацій сфери інжинірингу);

$N_{но}$ – загальна кількість наукових організацій в країні (регіоні).

Даний показник вимірюється в кількості відповідних проектів протягом року в розрахунку на одну середньостатистичну наукову організацію.

Крім вищевказаного показника, рівень досягнення мети відповідного державного регулювання характеризує частка інноваційно-інвестиційних проектів, в реалізації яких взяли участь вітчизняні наукові організації протягом року ($D_{пр}^{но}$):

$$D_{пр}^{но} = \frac{N_{пр}^{но}}{N_{пр}^{заг}}, \quad (9)$$

де $N_{пр}^{но}$ – кількість реалізованих в країні і її регіонах інноваційно-інвестиційних проектів протягом року, в яких взяли участь наукові організації;

$N_{пр}^{заг}$ – загальна кількість реалізованих в країні (регіоні) інноваційно-інвестиційних проектів протягом року.

Обидва вищевказаних показника мають функцію на максимум. Чим вище їх значення, тим більше рівень ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем в регіонах.

Реалізація державної інноваційної політики розвитку вітчизняних науково-технічних систем в регіонах вимагає витрачання ресурсів, що є об'єктивно обмеженими. Це зумовлює необхідність контролю результативності їх використання. Відповідний контроль можливий завдяки здійсненню якісної і кількісної оцінки. Остання здійснюється завдяки визначенню певних кількісних показників. На сьогодні перелік показників, що прямо визначають відповідну результативність остаточно поки що не сформований. В умовах, коли відсутні показники, що прямо характеризують результативність відповідної політики, можна використовувати опосередковані показники.

В якості опосередкованих критеріїв результативності реалізації державного регулювання розвитку науково-технічних систем в регіонах країни пропонується використовувати наступні показники:

- інтенсивність створення інновацій ($\lambda_{ств}$), що визначається за формулою:

$$\lambda_{ств} = \frac{N_{ств}}{T}, \quad (10)$$

де $N_{ств}$ – кількість створених інновацій (інноваційних товарів або технологій);

T – період часу.

- інтенсивність освоєння інновацій ($\lambda_{осв}$), що визначається за формулою:

$$\lambda_{осв} = \frac{N_{осв}}{T}, \quad (11)$$

де $N_{\text{осв}}$ – кількість освоєних інновацій (інноваційних товарів або технологій);
 T – період часу.

- питома вага освоєних інновацій ($D_{\text{осв}}^{\text{ін}}$), що визначається за формулою:

$$D_{\text{осв}}^{\text{ін}} = \frac{N_{\text{осв}}}{N_{\text{ств}}}, \quad (12)$$

- питома вага успішних інноваційних проектів ($D_{\text{усп}}^{\text{ін}}$) реалізованих на протязі року, що визначається за формулою:

$$D_{\text{усп}}^{\text{ін}} = \frac{N_{\text{усп}}^{\text{ін}}}{N_{\text{зар}}^{\text{ін}}}, \quad (13)$$

де $N_{\text{усп}}^{\text{ін}}$ – кількість успішних інноваційних проектів, що реалізовані протягом року;

$N_{\text{зар}}^{\text{ін}}$ – загальна кількість інноваційних проектів, що реалізовані протягом року.

Вищенаведені показники можна розглядати в якості опосередкованих критеріїв ефективності державного регулювання розвитку науково-технічних систем в регіонах країни. Ці показники мають функцію на максимум.

Висновки. Уточнено показники та напрями проведення моніторингу ефективності державного регулювання розвитку вітчизняних науково-технічних систем на національному і регіональному рівні. Запропоновано проведення такого моніторингу за допомогою «больових точок», перелік яких включає показники рівня участі відповідних систем в реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Обґрунтовано напрям відповідного моніторингу, що базується на концепції домінування ролі конкретних інноваційно-інвестиційних проектів над кількісними та якісними показниками діяльності вітчизняних науково-технічних систем. Конкретизовані положення моніторингу державного регулювання вітчизняних науково-технічних систем є підґрунтям удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях. Перспективою подальших досліджень за напрямком є дослідження особливостей використання показників інтенсивності участі вітчизняних науково-технічних систем в реалізації інноваційно-інвестиційних проектів.

Література

1. Амитан В.Н. Некоторые вопросы развития технопарковых структур в Украине / В.Н. Амитан, В.И. Дубницкий // Вісник академії економічних наук України. – 2004. – № 1(5). – С. 125–127.
2. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2005. – № 5. – С. 15–21.
3. Богма О.С. Кластери і технопарки – основа переходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку / О.С. Богма // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 6 (Т.3). – С. 189 – 193.
4. Боголіб Т.М. Організація діяльності та фінансування дослідницьких університетів: зарубіжний досвід / Т.М. Боголіб // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 35 – 44.
5. Великий Ю.В. Зарубежный опыт развития технопарков / Ю.В. Великий // Прометей. – 2011. – № 1 (34). – С. 69 – 73.
6. Воронкова А.Э. Инвестиционное обеспечение инновационных проектов / А.Э. Воронкова, Л.М. Кузьменко // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 49–53.
7. Генералова Ю.В. Державне регулювання інвестиційного процесу в Україні / Ю.В. Генералова // Вісник академії економічних наук України. – 2004. – № 1(5). – С. 128–129.
8. Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за умов ринкового оточення : [монографія] / В.М. Гончаров, Д.В. Солоха, О.А. Федіна, В.К. Мухопадов, О.О. Кузнецов. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2007. – 202 с.
9. Державна науково-технічна політика розвитку проектних організацій : [монографія] / В.М. Гончаров, І.В. Моргачов, М.В. Рябоконт / під заг. ред. В.М. Гончарова] – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2010. – 212 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [статистичний збірник Державного комітету статистики України]. – К. : ДП "Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2011. – 283 с.
11. Діяльність суб'єктів господарювання : [статистичний збірник Державного комітету статистики України]. – К. : Державна служба статистики України. Вид-во: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 454 с.

References

1. Amitan V.N., Dubnitskiy V.I. Nekotore voprosi razvitiya tehnoparkovih struktur v Ukraini, Visnsk akademii ekonomichnih nauk Ukraini, 2004, № 1(5), p.125-127.
2. Amosha O.I., Organizacijno-ekonomichni mekhanizmi aktivizaciji inovacijnoi diyalnosti v Ukraini, Economica promislovosti, 2005, N 5, p.15-21.

3. Bogma O. S. Klasteri i tehnoparki – osnova perehodu vitchiznyanoi economici na innovaciyniy shlyah rozvitku, Herald of Khmelnytsky National University, 2006, N 6 (V 3), p. 189-193.
4. Bogolib T.M. Organizaciya diyalnosti ta finansuvannya doslidnickih universitetiv: zarubigniy dosvid, Finansi Ukraini, 2010, N 4, p. 35 – 44.
5. Velikiy U.V. Zarubegniy opit razvitiya tehnoparkov, Prometey, 2011, N 1 (34), p. 69-73.
6. Voronkova A.E. Investicionnoye obespecheniye innovacionnih proektov, Visnik Akademiyi economicnih nauk Ukraini, 2003, N 1, p. 49-53.
7. Generalova U.V. Dergavne reguluvannya investiciynogo procesu v Ukraini, Visnik akademiyi economicnih nauk Ukraini, 2004, N 1(5), - p.128-129.
8. Goncharov V.M., Soloha D.V., Fedina O.A., Muhopadov V.K., Kuznecov O.O. Pidvishennya effektivnosti investiciyno-innovaciynoyi diyalnosti pidpriemstva za umov rinkovogo otocchennya, monografiya, Doneck: SPD Kupriyanov V.S., 2007. – 202p.
9. Goncharov V.M., Morgachov I.V. and Ryabokon M.V. Dergavna naukovo-tehnichna politika rozvitku proektnih organizacij, monografiya, Doneck: SPD Kupriyanov V.S., 2010. – 212p.
10. Naukova ta innovaciyna diyalnist v Ukraini, statistichniy zbirnik Dergavnogo komitetu statistiki Ukraini, Kiiv, Vid-vo: TOV “Informaciyno-vidavnicij centr Dergkomstatu Ukraini, 2011, 283p.
11. Diyalnist subektiv gospodaruvanya, statistichniy zbirnik Dergavnogo komitetu statistiki Ukraini, Kiiv, Vid-vo: TOV “Avgust Trade”, 2011, 454p.

Надійшла 08.01.2015; рецензент: д. е. н. Гончаров В. М.

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті розглядаються основи оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості та господарюючих суб'єктів, основні етапи та напрями. Пропонується проводити оцінку інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання за показниками фінансової звітності, в контексті оцінки фінансового стану, оцінки ймовірності банкрутства, фінансової безпеки, стану дебіторської та кредиторської заборгованості. Пропонуються окремі показники для оцінки перспектив щодо інвестиційної привабливості підприємства, критичні значення та бажані тенденції за ними.

Ключові слова: стадії розвитку підприємства, фінансова звітність, фінансовий стан, ймовірність банкрутства, фінансова безпека, результативність функціонування, критерії оцінки фінансового стану, фінансова стійкість.

G. I. RZAEV

Khmelnytsky National University

DIRECTIONS OF ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF MANAGEMENT SUBJECT BY INDEXES OF FINANCIAL REPORTING

Bases of estimation of investment attractiveness of industries of industry and managing subjects, basic stages and directions, are examined in the article. The start moment of estimation of investment attractiveness is an estimation of the state of maturity of industry and stages of maturity of enterprise. At the estimation of maturity of industry of her attribute to one of development statuses: embryo; growing; mature; senescent. The initial stage of estimation of investment attractiveness is research of enterprises from the point of view of the stages of life cycle of functioning of enterprise. It is suggested to conduct the estimation of investment attractiveness of subjects of management on the indexes of the financial reporting, in the context of estimation of the financial state, estimation of probability of bankruptcy, financial safety, state of debtor and creditor debt. The separate are offered indexes for the estimation of prospects in relation to the investment attractiveness of enterprise, critical values and desirable tendencies after them. The initial stage in relation to forming of the system of indexes is research of dynamics of assets, sources of their forming, financial results, charges and structure of assets, passive voices and financial results of enterprise. The estimation of the financial state of enterprise is investigated in the cut of his liquidity, solvency, financial firmness.

Keywords: the stages of development of enterprise, financial reporting, financial state, probability of bankruptcy, financial safety, effectiveness of functioning, criteria of estimation of the financial state, financial firmness.

Вступ. Сучасний стан економіки країни характеризується значною нестабільністю і відповідно відображається на динаміці діяльності як окремих підприємств, так і галузей економіки. Зниження темпів зростання обсягів виробництва окремих підприємств, зменшення приросту їх обсягів, накладає негативний відбиток на результативність їх діяльності. Ситуація що склалася має небажаний вплив як на основну, так і на фінансову та інвестиційну діяльність підприємств. Активізація інвестиційної діяльності та процесів, що з нею пов'язані, значною мірою впливає на стан суб'єктів господарювання та результативність їх діяльності. Розширення спектру інвестиційної діяльності буде мати позитивні наслідки на як на діяльність окремих підприємств, так і галузей в цілому. Результативність інвестиційної діяльності та її вплив на функціонування підприємств значною мірою залежить від реальної та неупередженої оцінки інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів. Ситуація, що склалася, викликає необхідність розширення аспектів інвестиційної привабливості через динаміку показників фінансової звітності. Саме показники фінансової звітності відображають реальний стан підприємства та його перспективи щодо його розвитку і відповідного вкладання інвестицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інвестиційного розвитку підприємств займають провідне місце у розвитку їх діяльності. Окремі питання щодо механізмів підтримки інвестиційного забезпечення та розвитку знаходяться у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Актуальними, у різних площинах досліджень є праці Г.М. Азаренкова, М.І. Баканова, І.О. Бланк, Т.Д. Костенко, Т.Б. Крилової, Л.А. Лахтіонової, Є.О. Підгори, Н.А. Русак, В.А. Русак, Г.В. Савицької, Р.С. Сайфуліна, В.І. Стражева, Н.В. Тарасенко, О.О. Терещенко, Ю.С. Цал-Цалко А.Д. Шеремет та ін.

Вагомі напрацювання зазначених вчених-економістів представляють теоретичні, методичні, практичні здобутки сучасної науки у даній галузі. При тому залишаються дискусійні, невирішені питання, які вимагають постійного дослідження відповідно до потреб часу та змін в економіці. Так, існує певна невизначеність щодо конкретних ознак інвестиційної привабливості підприємств, їх критичних значень, бажаних тенденцій, методик до їх визначення тощо. Саме актуальність даного питання і обумовила мету даної статті та завдання її досягнення.

Постановка завдання. Метою статті є розробка та обґрунтування ознак інвестиційної привабливості підприємства за показниками фінансової звітності. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- обґрунтування етапів оцінки інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів;
- визначення напрямів та ознак інвестиційної привабливості;
- мотивація основних критеріїв оцінки, їх критичних значень та бажаних тенденцій за ними.

Результати дослідження. Інвестиційна діяльність в тій чи іншій мірі притаманна будь-якому підприємству. Будь яке підприємство, за певних умов, може бути інвестором, або таким, яке є об'єктом інвестування. В зв'язку з цим, оцінка інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання є важливим напрямом оцінки діяльності підприємства. Джерелом оцінки інвестиційної привабливості є фінансова звітність підприємств та показники, що її розкривають.

Інвестиційна привабливість представляє собою комплексну характеристику, яка відображає результати функціонування підприємства за видами його діяльності, яка визначає доцільність здійснення інвестицій в суб'єкт господарювання, що досліджується. В першу чергу, є доцільним розкрити показники фінансово стану підприємства та показники динаміки фінансових результатів за інформацією фінансової звітності.

Відправним моментом оцінки інвестиційної привабливості є оцінка стану зрілості галузі та стадій зрілості підприємства. Враховуючи зарубіжну практику, для оцінки стану підприємства на ринку авторами пропонується оцінювати такі характеристики: зрілість галузі; конкурентоспроможність підприємства.

При оцінці зрілості галузі її відносять до одного із станів розвитку: ембріонального; зростаючого; зрілого; старіючого. Важливою є оцінка конкурентоспроможності підприємства в межах тієї галузі, до якої воно належить. Тобто вивчається порівняльна позиція підприємства, що вивчається на цільовому ринку товарів чи послуг. Використовують шість основних визначень позиції підприємства: домінуюча; сильна; сприятлива; нестійка; слабка; нежиттєздатна. Дослідники розглядають основні стадії розвитку підприємства та обґрунтовують відповідні позиції зазначених суб'єктів господарювання на ринку. Так, авторами виділяються ембріональна, зростаюча, зріла та старіюча стадії зрілості. Крім того авторами пропонується позиції господарюючих суб'єктів на ринку, а саме: домінуюча, сильна, сприятлива, нестійка, слабка. У дослідженні наголошено на можливості підприємств (незалежно від стадій зрілості) знаходитись у різних позиціях на ринку. Відповідно до запропонованого, розробниками запропоновано можливі стратегії розвитку підприємства відповідно до стадій зрілості підприємства та позиції на ринку [1, с. 445].

Важливим відправним моментом оцінки інвестиційної привабливості підприємства, що значно обумовлює результативність його діяльності, фінансовий стан підприємства, його прибутковість та рентабельність є стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання.

В теорії ринку виділяють стадії життєвого циклу підприємства, на яких і базується оцінка його інвестиційної привабливості, а саме: народження, дитинство, юність, рання зрілість, остаточно зрілість, старіння. Інвестиційно-привабливим вважаються підприємства, що перебувають у перших чотирьох стадіях.

Найбільш привабливими та надійними, з точки зору інвестицій, вважаються підприємства, що знаходяться у стадії юності та ранньої зрілості. Підприємство у стадії остаточної зрілості може вважатись інвестиційно-привабливим у випадку, коли підприємство продовжує підтримувати високі темпи зростання по виробництву реалізації продукції та підтримки своїх позицій на ринках збуту. На останній стадії функціонування – старість підприємство не вважається інвестиційно-привабливим і вкладати в нього інвестиції недоречно. У випадку коли передбачена значна диверсифікація видів продукції, зміна видів діяльності підприємства та його вагоме перепрофілювання, підприємство можна розглядати, як об'єкт інвестування на перспективу. Загальний період функціонування підприємства з урахуванням всіх стадій визначається приблизно у 20–25 років, після чого суб'єкт господарювання припиняє свою діяльність, або відновлюється відповідно до обраної стратегії.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства доцільно провести за останні 3–7 років. Аналіз інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання доцільно проводити за показниками фінансової звітності за такими групами:

- Показники динаміки активів, джерел їх формування, фінансових результатів, витрат та ін.
 - Показники структури активів, пасивів та фінансових результатів.
 - Показники результативності та прибутковості діяльності (доходності, прибутковості (рентабельності), оборотності, показники ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів та ін.)
 - Показники якості фінансування.
 - Показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості.
 - Коефіцієнти (показники) оцінки ймовірності банкрутства.
 - Частка привілейованих акцій в загальній їх кількості, чистий прибуток на одну привілейовану акцію, рівень дивідендів, курс акцій підприємства тощо.
- Показники динаміки доцільно розглядати у такому розрізі:
- динаміка загальної суми активів та в розрізі її складових (оборотних і необоротних);
 - динаміка джерел формування активів за складовими, а саме: власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання;
 - динаміка показників витрат, доходів та прибутків (збитків);
 - динаміка показників обсягів випуску та реалізації продукції та ін.

Темпи зміни зазначених показників можуть вказувати на стадії життєвого циклу підприємства. Так, юність і рання зрілість відзначаються стабільно позитивною тенденцією показників (спостерігаються найбільші темпи зростання). Стадії остаточної зрілості характерно не таке значне зростання показників, а по більшості з яких відзначається призупинення темпів зростання. Стадії старіння характерна негативна тенденція показників, що характеризують рівень інвестиційної привабливості підприємств, та значне зменшення їх темпів зростання.

Аналіз темпів зростання вище розглянутих показників оцінки інвестиційної привабливості дасть змогу оцінити ступінь балансової напруги та галузевої безпеки підприємств, за окремими характеристиками, з точки зору рівня їх конкурентоспроможності. Аналіз показників фінансової звітності підприємств, з метою оцінки їх інвестиційної привабливості, дасть змогу оцінити їх доходність та прибутковість, доцільність та ефективність здійснення інвестиційної діяльності та спрогнозувати непередбачені наслідки конкурентних відносин та можливі ризики за ними.

Вагоме значення для оцінки інвестиційної привабливості має дослідження таких відносних показників, а саме: показників структури активів; структури власного капіталу; структури запозиченого капіталу; структури прибутків за видами діяльності до загальної суми прибутків.

Для оцінки інвестиційної привабливості доцільно проаналізувати показники якості функціонування підприємства, а також результативності їх діяльності, а саме: показники доходності, прибутковості (рентабельності), оборотності, показники ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів та ін.

Наступну групу показників інвестиційної привабливості представляють такі: показники ліквідності, коефіцієнти концентрації та маневреності власного капіталу, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власних коштів та ін.

Окремі науковці пропонують додатково розглядати такі показники: частка привілейованих акцій в загальній їх кількості, чистий прибуток на одну привілейовану акцію, рівень дивідендів, курс акцій підприємства та ін.

Етапи оцінки інвестиційної привабливості на рівні суб'єкта господарювання:

Окреслення напрямів оцінки інвестиційної привабливості відповідно до поставленої мети.

Вибір та обґрунтування показників фінансової та статистичної звітності за виділеними групами, відповідно до напрямів дослідження.

Діагностика рівня інвестиційної привабливості за показниками, що відповідають поставленим завданням та обґрунтування певних критеріїв та їх порогових значень за ними.

Дослідження можливостей прояву непередбачених наслідків конкурентних відносин та визначення напрямів їх прояву на рівень інвестиційної привабливості.

На нашу думку, є доцільним, виокремити такі напрями оцінки інвестиційної привабливості підприємств, які можуть бути отримані із фінансової звітності господарюючих суб'єктів та показників, що її розкривають. Основні напрями представлено на рис. 1.



Рис.1. Напрями оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Оскільки напрями оцінки інвестиційної привабливості ґрунтуються на інформації про фінансовий стан підприємства, то є доцільним розглянути порогові (критичні) значення окремих ознак інвестиційної привабливості підприємства, що базуються на інформації показників фінансової звітності. Основними ознаками інвестиційної привабливості є такі напрями оцінки: за показниками фінансової стабільності; за показниками оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості; за коефіцієнтами оцінки ймовірності банкрутства та ін.

Важливими ознаками оцінки інвестиційної привабливості підприємства є дослідження його фінансового стану в контексті фінансової стабільності суб'єкта господарювання.

Окремі показники фінансової стабільності, які на нашу думку, можуть бути ознаками інвестиційної привабливості представлені нами у табл.1. Крім того в таблиці пропонуються критичні значення показників та бажані тенденції за ними. Негативні відхилення від критичних значень та запропонованих тенденцій є сигналом для інвесторів про зниження інвестиційної привабливості обраних для дослідження суб'єктів господарювання.

Важливою оцінкою інвестиційної привабливості є стан підприємства через оцінку його дебіторської та кредиторської заборгованості. Основні показники оцінки стану дебіторської заборгованості, в контексті висвітлення інвестиційної привабливості підприємства, їх бажані тенденції представлені у табл. 2.

Таблиця 1

Можливі порогові значення ознак оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової стабільності

Назва показника	Критичне значення та бажана тенденція
1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії, фінансової незалежності)	більше 0,5 (тенденція до зростання)
2. Коефіцієнт фінансової залежності (зворотній до коефіцієнту концентрації)	менше 2,0 (тенденція до зниження)
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	більше 0,5 (тенденція до зростання)
4. Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансування)	менше або дорівнює 1 (тенденція до зменшення)
5. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	більше 0,1 (тенденція до зростання)
6. Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу	0,5–0,8 (тенденція до зменшення)
7. Коефіцієнт фінансової стійкості	більше 1 (тенденція до зростання)

Важливо зауважити, що стан дебіторської заборгованості, який буде відображати небажані тенденції показників, що її характеризують є негативними ознаками рівня інвестиційної привабливості.

Наступною визначною ознакою оцінки інвестиційної привабливості підприємства є показники стану кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Бажана тенденція ознак оцінки інвестиційної привабливості за показниками стану кредиторської заборгованості представлена у табл. 3.

Таблиця 2

Бажана тенденція ознак оцінки інвестиційної привабливості за показниками стану дебіторської заборгованості

Назва показника	Бажана тенденція
1. Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	зростання
2. Коефіцієнт оборотності довгострокової дебіторської заборгованості	зростання
3. Коефіцієнт оборотності короткострокової дебіторської заборгованості	зростання
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	зростання
5. Термін обороту загальної суми дебіторської заборгованості (довгострокової, короткострокової дебіторської заборгованості, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги)	зменшення

Відхилення показників стану кредиторської заборгованості у бік небажаних змін можуть скласти одну із негативних характеристик щодо оцінки інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта.

Важливими ознаками оцінки інвестиційної привабливості підприємства є дослідження ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання за показниками оцінки його фінансового стану (табл. 4). У таблиці, нами згруповано, критичні значення за коефіцієнтами визначення ймовірності банкрутства (Z (R) показника), за окремими моделями, що в цілому характеризують перспективи господарюючого суб'єкта (найближчі 1,5–2 роки) щодо його фінансового стану.

Бажана тенденція ознак оцінки інвестиційної привабливості за показниками стану кредиторської заборгованості

Назва показника	Бажана тенденція
1. Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	зростання
2. Коефіцієнт оборотності довгострокової кредиторської заборгованості	зростання
3. Коефіцієнт оборотності короткострокової кредиторської заборгованості	зростання
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	зростання
5. Термін обороту загальної суми кредиторської заборгованості (довгострокової, короткострокової заборгованості, кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги)	зменшення

Дослідження діяльності підприємства за 3–7 років його функціонування, що ґрунтується на життєвому циклі підприємства та показниках його фінансової звітності дасть змогу реально оцінити інвестиційну привабливість господарюючого суб'єкта та мінімізувати ризики щодо співпраці з ним.

Дослідження показників фінансової звітності підкреслює зв'язок оцінки фінансової стабільності, що обумовлюють фінансовий стан підприємства, перспективи банкрутства підприємства та його інвестиційної привабливості. Відповідність перспектив ймовірності банкрутства підприємства, його фінансового стану та інвестиційної привабливості представлено на рис. 2.

Можливі порогові значення ознак оцінки інвестиційної привабливості за коефіцієнтами визначення ймовірності банкрутства (Z (R) показника) за різними методиками

Моделі оцінки ймовірності банкрутства	Порогові (критичне) значення коефіцієнта (Z(R) показника)
П'ятифакторна модель Альтмана (зарубіжна практика)	$2,71 < Z < 2,9$ – банкрутство можливе; $Z > 3$ – ймовірність банкрутства дуже низька [5, с.168].
П'ятифакторна модель Альтмана (вітчизняна практика)	$Z > 1,23$ – підприємство має стійкий фінансовий стан
Модель Спрінгейта	$Z = 0,862$ – зростання показника
Модель Таффлера і Тішоу	Z-показника за цією моделлю – 0,25 (якщо $Z > 0,3$ – у фірми непогані довгострокові перспективи)
Модель Р.Ліса	$Z = 0,037$ – критичне значення (тенденція до зростання)
Універсальна дискримінаційна функція О.О. Терещенко	$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким (йому не загрожує банкрутство)
Іркутська модель (R-модель)	0,32–0,42 – низька (15–20); більше 0,42 – мінімальна (до 10)
Рейтингове число Р.С. Сайфуліна та Г.Г. Кадикова	$R > 1$ – підприємство знаходиться у задовільному стані

Так, підприємство може мати прийнятний (достатній) фінансовий стан, який є запорукою низької ймовірності банкрутства, що свідчить про високу інвестиційну привабливість. Задовільному фінансовому стану відповідає середня ймовірність банкрутства, що є запорукою середньої інвестиційної привабливості. Підприємства з низьким рівнем інвестиційної привабливості характерний незадовільний фінансовий стан й відповідно висока ймовірність банкрутства. Відповідність рівнів фінансового стану, інвестиційної привабливості та перспектив ймовірності банкрутства представлено на рис.2.

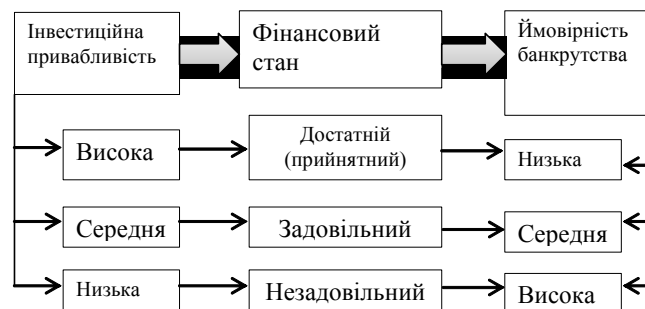


Рис. 2. Відповідність рівнів фінансового стану, інвестиційної привабливості та перспектив ймовірності банкрутства

Висновок. Трансформація форм фінансової звітності вимагає удосконалення методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств, покращення системи показників, що її характеризують та

приспосовування їх до умов господарювання, які склалися. Сучасні умови господарювання вимагають оперативного об'єктивного дослідження інвестиційної привабливості підприємств за показниками фінансової звітності в розрізі дослідження динаміки показників оцінки фінансового стану та результативності їх діяльності підприємства.

Дотримання, запропонованих нами, напрямів дослідження оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності, дадуть змогу:

– здійснювати постійний моніторинг рівня інвестиційної привабливості підприємств, за ознаками оцінки їх фінансового стану, з метою мінімізації ризику зниження ефективності здійснення інвестиційних проектів;

– розробити систему показників (критеріїв) оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, що ґрунтується на інформації фінансової звітності.

Використання запропонованих пропозицій, щодо перспектив дослідження показників фінансової звітності та її удосконалення, в контексті оцінки інвестиційної привабливості, дасть змогу, об'єктивно оцінити стан підприємства та рівень його привабливості та оперативно реагувати на динаміку стану підприємства і мінімізувати наслідки ризиків інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Література

1. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Тарасенко Н.В. – 2-е вид., стер. – К. : Алеута, 2003. – 485 с.
2. Солодова О.О. Облік впливу виробничого ризику при інвестиційному проектуванні / О.О. Солодова // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2000. – № 4. Ч. 3. – С. 172–177.
3. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посіб.] / Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
4. Мошенський С.З. Економічний аналіз : [підручник для студентів екон. спец. вищих навч. закладів / Мошенський С.З., Олійник О.В. ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 2-е вид., доп. та перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Мних Є.В. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
6. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия / Крылова Т.Б. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 383 с.
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Лахтіонова Л.А. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.

References

1. Tarasenko N.V. Ekonomichnyi analiz diyalnosti promislivogo pidpriEmstva / Tarasenko N.V. – 2-ge vid., ster. – K. : Aleuta, 2003. – s. 485.
2. Solodova O.O. Oblik vplivu virobничого riziku pri investitsiyomu proektuvanni / O.O. Solodova // Visnik Tehnologichnogo universitetu Podillya : Ekonomichni nauki. – 2000. 4, Ch. 3. – S. 172-177.
3. Kostenko T.D., Pidgora E.O., Rizhikov V.S. Ekonomichnyi analiz i diagnostika stanu suchasnogo pidpriemstva : [navch. posib.] / Kostenko T.D., Pidgora E.O., Rizhikov V.S. – K.: Tsentr navchalnoYi literaturi, 2005. – 400 s.
4. Moshenskiy S.Z., Oliynik O.V. Ekonomichnyi analiz: [pidruchnik dlya studentiv ekonomichnih spetsialnostey vischih navchalnih zakladivYi / Moshenskiy S.Z., Oliynik O.V. ; za red. prof. F.F. Butintsya. – 2-ge vid., dop ta pererob. Zhitomir: PP «Ruta», 2007. – 704 s.
5. Mnih E.V. Ekonomichnyi analiz : [pidruchnik] / Mnih E.V. – KiYiv: Tsentr navchalnoYi literaturi, 2003. – 412 s.
6. Kryilova T.B. Vyibor partnere: analiz otchetnosti kapitalisticheskogo predpriyatiya / Kryilova T.B. – M.: Finansyi i statistika, 1991. – 383 s.
7. Lahtionova L.A. Finansoviy analiz sub'ektiv gospodaryuvannya / [monografiya] / Lahtionova L.A. – K.: KNEU, 2001. – 387 s.

Надійшла 08.01.2015; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 330.322:338.43.02(045)

I. I. ТАРАСОВА, М. М. ЗАВЕРТАНА, К. І. МАЙБОРОДА
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В АПК УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Проведені дослідження, аналіз та вивчення особливостей залучення інвестицій в аграрний сектор доводять необхідність теоретичного розвитку та практичного втілення на підприємствах нової парадигми управління заснованої на зарубіжному досвіді та залученні іноземного капіталу. Дані дослідження дозволили визначити передумови для подальшого успішного розвитку аграрно-промислового комплексу за умов залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиційна політика, аграрно-промисловий комплекс, інвестиційно-привабливе середовище, капітал.

I. I. TARASOVA, M. M. ZAVERTANA, K. I. MAIBORODA
Vinnitsa Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

THE INVESTMENT POLICY IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: THE PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT BASED ON FOREIGN EXPERIENCE

The carried out research, analysis and study characteristics of investment attraction into the agricultural sector prove the necessity of theoretical development and practical implementation on enterprises of a new management paradigm based on the foreign experience and the foreign capital involvement. These studies allowed the determination of the preconditions for the future successful development of the agroindustrial complex in case of foreign investment attraction.

Key words: investment policy, the agro-industrial complex, an attractive investment environment, capital

Постановка проблеми

Сільське господарство будь-якої країни за всіх часів було і залишається основною продовольчою галуззю народного господарства, стан якої прямо пропорційно залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток, а саме від інтенсивності інвестиційної діяльності. Активна інвестиційна діяльність підприємств аграрного сектору є запорукою їхнього стабільного розвитку та досягнення високих результатів. Від обсягів інвестицій залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості.

Пріоритетність розвитку аграрного сектору економіки України зумовлюється тим, що в сучасних умовах сільське господарство залишається головною продовольчою галуззю країни, успішний розвиток якої потребує залучення значних інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематиці активізації інвестиційної діяльності підприємств АПК приділяє увагу багато українських вчених, зокрема А. Борисенко, В. Корнєєв, А. Шпак та ін.

Мета статті

Головна ціль цієї статті – узагальнити і проаналізувати досвід розвинутих країн в організації інвестиційного середовища у сфері агробізнесу для визначення напрямків і пріоритетів інвестування в агропромисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу

Важливим спрямуванням сучасної економічної політики України повинна стати інвестиційна стратегія розвитку АПК. Це пов'язано з необхідністю забезпечення продовольчої безпеки нашої країни та активацією зовнішньоекономічної діяльності в даній галузі економіки, адже, за експертними оцінками, при раціональній структурі землекористування і відповідному науковому і ресурсному забезпеченні наша держава здатна виробляти продуктів харчування на 145–150 млн осіб. І якби земельний потенціал України використовувався повністю, то додатково до повного забезпечення потреб власного населення на світовий ринок було б експортовано продукції на 16–18 млрд дол. США щорічно [6, с. 51].

Комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення та активізацію інвестиційних процесів називають інвестиційною політикою держави, яка є найважливішою складовою економічної політики держави. Головним питанням державної інвестиційної політики є визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати як стратегічним національним інтересам держави, так і тим невідкладним завданням, які випливають із сучасного стану та структури економіки.

В економічній літературі існують різні точки зору щодо формування державної інвестиційної політики в аграрній сфері. Так, А. Борисенко [3] визначає сутність державного регулювання інвестиційної діяльності в сфері агробізнесу через оптимізацію втручання в механізм економічних відносин між суб'єктами ринку, перерозподіл функцій між централізованими бюджетами та іншими інвесторами,

стабільне підвищення капіталовидатності та вибір ефективних важелів регулювання інвестиційних процесів.

Серед пріоритетних напрямків державної інвестиційної політики в агропромисловому комплексі В. Корнєєв [4] виділяє, з одного боку, децентралізацію інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм власності, підвищення ролі власних джерел підприємств для фінансування проектів, а з другого боку, необхідність збереження державної підтримки підприємств за рахунок централізованих інвестицій шляхом переходу від безповоротного бюджетного фінансування до кредитування на поворотній і платній основі.

На думку А. Шпака [7], криза відтворення та повільне становлення ринкових відносин обумовлюють необхідність державного регулювання інвестиційної діяльності. В умовах ринку вплив держави на інвестиційний процес має відбуватися через забезпечення науково обґрунтованого ціноутворення; проведення ефективної кредитної, податкової та амортизаційної політики; розширення можливостей лізингу; стимулювання підприємницької діяльності; цільове державне фінансування; виділення пріоритетних напрямків інвестування та капіталовкладень.

Одна з найголовніших проблем, що стримує розвиток сільського господарства і розширення його інвестиційної діяльності є, насамперед, відсутність інвестиційно-привабливого середовища для припливу інвестицій в АПК. Україна має потенційні можливості значно збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, проте для цього потрібні сучасні технології, оновлена матеріально-технічна база, а отже, й значні інвестиції. В Україні є велика кількість прогресивних і перспективних інженерних розробок сільськогосподарської техніки та обладнання, які через брак фінансування не реалізуються на практиці. Крім того, держава має достатньо прикладів застосування сучасних технологій, які значно кращі, ніж у Європі. Проте масового поширення досвіду їхнього використання немає через певні перешкоди, а саме – несприятливий інвестиційний клімат у країні, що перешкоджає припливу інвестиційних ресурсів, за якого інвестори не бажають фінансувати подібні інвестиційні проекти.

Досить часті та необґрунтовані зміни законодавчої бази у сфері агропромислового виробництва, які пов'язані з тимчасовим встановленням обмежень на експорт, фіксацією цін на сільськогосподарську продукцію, заборону її переміщення, наданням преференцій на аграрному ринку державним структурам, створюють таку ситуацію, за якої приблизно 50% ризиків лежать саме у площині недосконалої державної політики у сфері АПК, дії якої є неадекватними в умовах ринку і не дають можливості аграрним товаровиробникам спрогнозувати на перспективу ведення власної господарської діяльності. Існує статистика, за якою ті зміни, що відбуваються за один тиждень в Україні, в розвинутих державах не відбуваються за десять років. Така нестабільність у країні утворює середовище, в якому інвестор, що прагне вкласти кошти у сільське господарство, почуватися некомфортно. Для стимулювання припливу інвестицій в економіку, утворення інвестиційно-привабливого середовища й активізації інвестиційної діяльності державі потрібно вдосконалювати структуру аграрної економіки, формувати ринок землі, запроваджувати іпотечне кредитування підприємств АПК, удосконалювати ринкову інфраструктуру аграрного сектору та систему управління й мінімізації ризиків.

Пропонуємо розглянути динаміку прямих іноземних інвестицій у аграрний сектор України.

За даними Державної служби статистики України, прямі іноземні інвестиції в сільське господарство України в 2005 р. склали 86 млн дол., в 2006 р. – 95 млн дол., в 2007 р. – 153 млн дол., в 2008 р. – 246 млн дол., в 2009 р. – відтік інвестицій склав 10 млн дол., в 2010 р. – надійшло 46 млн дол. інвестицій, а в 2011 р. – відтік склав 25 млн дол., в 2012 р. – надійшло 739 млн дол., а у 2013 р. – 672 млн дол. (рис. 1).

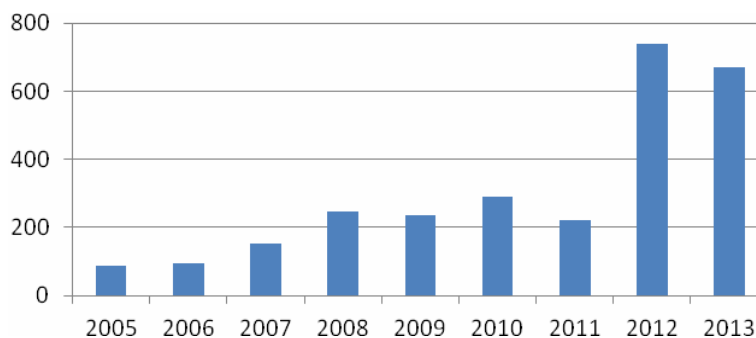


Рис.1. Обсяг ПІІ та АПК України, млн дол. США (складено авторами на основі [1])

Основною країною-інвестором є Кіпр, звідки надійшло 376,2 млн дол. США, тобто 45%. На другому місці – Німеччина, яка інвестувала в аграрний сектор України 71,5 млн дол. США (8,5%). За нею – Данія, частка якої становить близько 8% – 66,2 млн дол. США. Значні інвестиції у вітчизняне сільське господарство вкладають також Велика Британія (5%), Польща (4,1%), Віргінські (Британські) острови (3,9%), Франція (2,8%) та Нідерланди (2,7%) (рис.2).

Розподіл інвестиційних ресурсів в системі агробізнесу розвинутих країн відбувається шляхом

спрямування близько 80 % інвестицій у сферу виробничого призначення (в тому числі у виробничу інфраструктуру). Це, в першу чергу, приватні вкладення, а також прямі бюджетні інвестиції та кредити. На інвестування соціальних потреб направляється 20 % сукупних інвестицій.



Рис. 2. Країни-інвестори в аграрний сектор України (складено авторами на основі [1])

У країнах розвинутої ринкової економіки використовуються різні методи державного стимулювання інвестиційних процесів – податкові, амортизаційні, кредитні тощо. Західні країни широко використовують податкові канікули, податкові інвестиційні відрахування і податкові інвестиційні кредити для стимулювання виробничих капіталовкладень, враховуючи при цьому економічну ситуацію та необхідність розвитку тих або інших галузей.

Наприклад, у США для прискорення оновлення виробничого потенціалу та стимулювання розвитку активної частини основних фондів використовується податковий інвестиційний кредит, який вираховується із суми обчисленого податку на прибуток та йде на придбання нових машин та устаткування. Інвестиційна знижка скорочує податкові платежі на 19,5 – 49,7%, але держава виправдано йде на таке скорочення.

Податкове законодавство Японії стимулює інвестування передового обладнання через надання права вирахувати з податку на прибуток 7 % розміру інвестицій, котрі забезпечують створення нових матеріалів і електронної техніки.

Податкові знижки на інвестиції у Великобританії у перший рік експлуатації машин та обладнання сягають 50 % їх вартості, в Ірландії – 100%, у Канаді він коливається в межах 10–50 %.

У Швеції використовується державна система податкових пільг на інвестиційні резерви. Дана система передбачає резервування інвестиційних коштів у розмірі 40 % комерційних доходів, які не підлягають оподаткуванню.

Повчальним є досвід розвинутих країн щодо залучення іноземних інвестицій в національну економіку.

Уряд США використовує спеціальні програми по залученню іноземного капіталу, які включають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств. Іноземні інвестори можуть вільно користуватися результатами НДДКР, інформацією про наявність та обсяг сировинних, енергетичних та водних ресурсів тощо.

Лідером по імпорту капіталу в Європі є Великобританія. Її політика “відкритих дверей” надала іноземним інвестиціям практично вільний доступ на внутрішній ринок капіталу. Система оподаткування побудована таким чином, що капіталовкладення в обладнання та НДДКР не оподатковуються, інвестиції у будівництво споруд оподатковуються за ставкою, зниженою на 79 %. Для найбільш важливих інвестиційних проектів вартістю не менше 0,5 млн фунтів стерлінгів діє система державної конкурсної допомоги, максимальний розмір якої може становити половину вартості проекту.

Ефективно діюча система залучення як власного, так і іноземного капіталу існує у Франції. Уряд країни виділяє інвесторам субсидії в розмірі 25 % вартості всіх капіталовкладень у землю та обладнання, що купуються в перші три роки будівництва. Широко використовується система довгострокового пільгового кредитування [2].

Слід зауважити, що в управлінні інвестиційним процесом велике значення має амортизаційна політика, якій відводиться пріоритетне значення у стимулюванні інвестицій таких країн, як Франція, Німеччина, Великобританія. Амортизаційне законодавство цих країн крім традиційного рівномірного списання амортизаційних відрахувань передбачає використання прискорених норм амортизації. Ціллю даного методу є стимулювання інтенсивного оновлення засобів виробництва і подолання морального зносу технічних засобів. Застосування прискорених норм амортизації здійснюється в США, Великобританії, Німеччині, Японії, Франції, Італії та інших країнах. У Німеччині дозволяється списання 40 % витрат на придбання нового обладнання в перший рік експлуатації [5].

Характерні особливості аграрного виробництва більшою мірою вимагають залучення довгострокових банківських кредитів. Проте довгострокове кредитування є джерелом лише тієї інвестиційної діяльності, яка найбільше відповідає вимогам банківської системи, суспільному прогресу і в недалекому майбутньому може принести економічний або соціальний ефект. При цьому використання

короткострокового банківського кредитування як джерела інвестиційної діяльності є доступнішим, а також суттєвим фактором підвищення економічної ефективності всього сільськогосподарського виробництва.

У ринкових умовах банківські установи мають стати активними учасниками і партнерами у кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі аграрно-промислових підприємств. Тому в умовах розвитку ринкових відносин форми та методи короткострокового кредитування повинні максимальною мірою враховувати особливості сільськогосподарського виробництва та кругообігу засобів сільського господарства:

- уповільнену оборотність на виробничій стадії у зв'язку з тривалим технологічним процесом у рослинництві й тваринництві;
- необхідність створення у великих розмірах виробничих запасів, що вимагає залучення значних коштів;

- вплив несприятливих кліматичних умов, які приводять до створення страхових запасів;
- поступове і нерівномірне нарощування витрат, яке в кінці виробничого циклу завершується поверненням коштів у формі виручки від реалізації продукції, через це сезонні витрати сільськогосподарським товаровиробникам доцільніше покривати за рахунок кредиту, ніж власними ресурсами, оскільки останні вимагають значних залучень накопичень з обігу;

- значна питома вага внутрішнього обороту – це переважна частина засобів, що відтворюються в самому господарстві (наприклад, корми, насіння, молодняк великої рогатої худоби, а їхня вартість не проходить товарної і грошової стадії кругообігу).

Враховуючи зазначені особливості виробничого процесу сільськогосподарського підприємства, удосконаленню кредитування аграріїв може сприяти диференціація умов їхнього кредитування та застосування диференційованих відсоткових ставок за користування кредитом. У такий спосіб банківський сектор може впливати на поліпшення в підприємствах показників їхньої діяльності, таких як, наприклад, дебіторська та кредиторська заборгованість, які впливають на фінансовий стан.

Таким чином, питання кредитування сільськогосподарських товаровиробників, що є джерелом їхньої інвестиційної діяльності, залишається невирішеним. Здійснити це можна також за рахунок комерційних операцій з нерухомістю. Однією з основних умов тут є створення спеціалізованого селянського іпотечного банку з широкими можливостями іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників і комерційних операцій із землею та нерухомістю.

Слід зазначити, що аграрно-промислові підприємства, поряд із аграрними підприємствами інших організаційно-правових форм, є більш інвестиційно-привабливими через специфіку їхньої господарської діяльності. Замкнений цикл виробничого процесу у таких видах сільськогосподарських підприємств сприяє тому, що за рахунок диверсифікації виробництва ризик, пов'язаний із сезонними особливостями аграрної сфери, значно нижчий. Поряд із цим в аграрно-промисловому підприємстві зменшуються труднощі, пов'язані із реалізацією виробленої продукції, оскільки такі підприємства, переважно, мають власну мережу збуту виробленої продукції або налагоджені стійкі договірні відносини з торговельними структурами. До того ж, в аграрно-промисловому підприємстві передача продукції на переробку є складовою технологічного процесу, що здійснюється без участі посередників, напряму, і дає змогу зменшити втрати при виробництві та збільшити доходи. Крім того, більш розширена сфера діяльності аграрно-промислового підприємства, що поєднує процес виробництва, переробки і реалізації продукції, сприяє тому, що в такому підприємстві за рахунок наявності сучасного обладнання, будівель, споруд знижується ризик відсутності у позичальників ліквідного забезпечення кредитів. При цьому такі підприємства в змозі при потребі виступати поручителем і одержувати гарантії через стабільніший фінансовий стан. Таким чином, аграрно-промислові підприємства мають більше можливостей одержати кредит, ніж сільськогосподарські підприємства інших організаційно-правових форм.

Висновки

Таким чином, досвід розвинутих країн свідчить, що інвестиційні потоки, система податкових і митних пільг, кредитне забезпечення та державні гарантії є основними регуляторами розвитку сфери агробізнесу. Підприємства агропродовольчого комплексу функціонують в інвестиційному кліматі, створення якого певною мірою бере на себе держава шляхом законодавчо-нормативного регулювання, забезпечення заходів гарантування і страхування інвестиційних ризиків, прямого державного фінансування інвестиційних програм.

Пріоритетними напрямами у сфері АПК має стати державна політика, спрямована не на втручання в господарську діяльність товаровиробників, а її стимулювання та підтримку. Держава повинна активно сприяти експорту сільськогосподарської продукції України, що значно розширить можливості аграрних товаровиробників на світових ринках. Отже, для активізації інвестиційної діяльності життєво необхідним є формування якісно нової аграрної політики, спрямованої на зростання інвестиційної привабливості АПК.

Література

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

2. Болдуєв М. В. Механізми державного регулювання розвитку агропромислового комплексу на регіональному рівні : [монографія] / М. В. Болдуєв. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 352 с.
3. Борисенко А. Экономико-математическая модель эффективного использования инвестиций / А. Борисенко // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 1. – С. 25–30.
4. Корнеев В. Инвестиционная политика в АПК / В. Корнеев // Экономист. – 2003. – № 1. – С. 85.
5. Кушнір І. В. Інвестиційна політика зарубіжних країн в аграрній сфері / І. В. Кушнір // Економічний простір. – 2008. – № 10. – С. 26–31.
6. Мазур А. Г. Управління регіональними інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі : [монографія] / А. Г. Мазур, Ю. В. Герасименко, С. В. Козловський. – Вінниця : Глобус-Прес, 2008. – 208 с.
7. Шпак А.П. Стратегия перспективного развития агропромышленного производства Беларуси / А.П. Шпак // Экономика АПК. – 2013. – № 1 – С. 118–124.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Bolduiev M. V. Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання rozvytku ahropromyslovoho kompleksu na rehionalnomu rivni : [monohrafiia] / M. V. Bolduiev. – Zaporizhzhia : KPU, – 2009. – 352 s.
3. Borysenko A. ekonomyko-matematycheskaia model efektyvnogo yspolzovaniia ynvestytsyi. APK: ekonomyka, upravlenye. – 2005. 1. – S. 25-30.
4. Korneev V. Ynvestytsionnaia polityka v APK. ekonomyst. – 2003. 1. – S. 85.
5. Kushnir I. V. Investytsiina polityka zarubizhnykh krain v ahrarnii sferi. Ekonomichnyi prostir. – 2008. 10. – S. 26–31.
6. Mazur A. H. Upravlinnia rehionalnymy investytsiinymy protsesamy v ahropromyslovomu kompleksi : [monohrafiia] / A. H. Mazur, Yu. V. Herasymenko, S. V. Kozlovskiy. – Vinnytsia : Hlobus-Pres, – 2008. – 208 s.
7. Shpak A.P. Stratehiya perspektyvnoho rozvytyia ahropromyshlennoho proyzvodstva Belarusy. Ekonomika APK. 2013. 1. S. 118-124.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Main goal of this article is to study the basic approaches in determining the innovative potential of agricultural enterprises and research of formation of the main sources of innovation potential in the agricultural enterprise. The essence of the concept of innovation activity, based on previous studies of Ukrainian and foreign scientists have been disclosed. Particular attention is paid to the analysis and the importance of innovation activity in the agricultural sector of Ukraine. Investigated and analyzed the main trends of formation of innovative potential in management strategies of agricultural enterprise. New principle of structuring innovative potential of agro-industrial complex was proposed. Established that Ukraine has all the prerequisites for improving the efficiency of agricultural activity by introducing methods of intensification of production, provided a comprehensive and consistent approach to formation of innovative potential.

Keywords: innovative potential, innovative structure, agriculture, AIC, innovative development potential.

Г. А. ХАРЧЕНКО, М. А. ДЕРЕВА

Національний університет біоресурсів і природокористування, м. Київ

**ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Метою цієї статті є вивчення основних підходів у визначенні інноваційного потенціалу сільськогосподарського підприємства, а також дослідженню основних джерел формування інноваційного потенціалу. Розкрита сутність поняття інноваційної діяльності. Особливу увагу приділено вивченню та аналізу важливості інноваційної діяльності в сільськогосподарській галузі України. Запропонований новий принцип структуризації інноваційного потенціалу АПК.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна структура, сільське господарство, АПК, потенціал інноваційного розвитку.

Introduction

Nowadays main prerequisite for the effective development of domestic agricultural groups is strengthening their innovative potential that will promote technical and technological upgrading industry, manufacturing high quality and competitive agricultural production, improvement of efficiency of innovations in the agricultural sector and as a final result, in domestic food security. Thus, the formation of innovative potential of enterprises is an important scientific problem whose solution will provide sustainable development of agriculture.

The study of the essence of innovative potential of agricultural enterprises devoted their scientific work such domestic and foreign scientists: I. Balabanov, I. Blank, V. Halushko, O. Hudzynskyy, S. Hutkevych, M. Demyanenko, A. Ermakov, S. Kvasha, I. Lukin, M. Malik and other. However, some questions about the innovation potential of agrarian formations have not been sufficiently studied.

Ukraine by its natural resource and agricultural potential occupies a leading position in the world. But unfortunately, this potential is used in very inefficient way and agroindustrial complex of Ukraine by the level of development lags far behind the advanced countries and the EU.

One of the main reasons – is low investment attractiveness in the agricultural sector and economy in general. For example according to the State Statistics Service of Ukraine in the last three years, investments in the agricultural sector accounted approximately 864,4 million of dollars USA, that makes only 1,8 % of total direct foreign investment in Ukraine.

Moreover scientific, technical and innovation does not perform properly role of the sources of economic growth due to the lack effective economic incentives that would encourage subjects of economic activity to carry out technological upgrading of their enterprises by active introducing new scientific and technological developments [1].

Under these conditions, the agricultural sector of Ukraine is extremely necessary qualitative change in development strategy based on an innovative basis. In modern scientific literature there is no single approach to the definition of «innovation potential» and its structure.

If we generalize the point of view of scientists that are considering innovation potential as a set of resources, we can distinguish three main approaches to the definition of innovative potential [3, 4, 7]:

1. Resource – according to which it is defined as a set of resources (logistical, financial, labour, information, etc.) required for the implementation of innovation;
2. Effectiveness – that shows innovation potential of the resources with have an ability to make and prepare a large scale effective innovation in key sectors;
3. Diagnostic – that positions innovation potential as willingness of resources for innovative activity.

According to the Law of Ukraine «About innovation activity priorities in Ukraine» innovation potential viewed as set of scientific, technological, financial, economic, industrial, social, cultural and educational opportunities of the country (industry, region, company, etc.) that need for innovative development [2].

In our opinion, views on the interpretation of this category are closely interconnected between each other and it should be treated comprehensively, because any single approach can not characterize all content that concept in definition of innovation. In most sources innovation potential is characterize as the set of preferences, perspectives and changes that can be implemented with the full satisfaction of this innovation.

Analysis of literary sources [3–6] allows to suggest that there are many different approaches to interpretation of definition of the innovative potential. Most of researchers using the resource approach that considers innovation potential as a set of resources required for the implementation of innovation.

Thus, in general form by definition of innovation potential often understand the totality of all existing tangible and intangible assets of the enterprise that used for the implementation of innovation in the enterprise (Fig. 1). In other words, this approach includes all resources that are able to achieve competitive advantage by using innovation.

However, we believe that resource approach does not reflect all the factors that may affect on the innovative potential, because the available resources in the enterprise are only the factors that are necessary for the implementation of innovation.

It should be noted, that one of the most important factor that stop impeding of innovation activity of internal business enterprises is shortage of funds due to the lack of reliable sources of funding.

Also, a serious impediment to implementation of innovation activity in Ukraine is legislative base. A significant disadvantage of legislation Ukraine is the contradiction between the legislative acts and a discrepancy of the economic situation in the country.

Nevertheless, if we consider the innovation potential only as a set of resources, it is quite logical to argue that if more resources are available, that more become this potential. But in the real life large enterprises with significant resources often have much less innovative potential than, for example, a small team of innovators and small venture capital company.



Fig. 1. Structure of resources of innovation activity of agricultural enterprises

Therefore, in our opinion, it is more appropriate to considerate the innovation potential of the company by terms of real opportunities to use resources on practice in combination with other approaches that is the purpose of effective and comprehensive implementation of specific investment projects and then put them into practice.

The main preconditions that determine the priority of importance of innovation and reforming of agriculture and rural territories in the system of national economy of Ukraine is [1, 4, 7]:

Growth of strategic importance of the agricultural sector amid the global economic crisis, which is based on the following:

- In our country in crisis only agriculture provides positive dynamics of production;
- Agriculture - is one of the main economic growth sectors;
- The agricultural sector - strategically important for Ukraine’s independence and viability;
- Increasing potential investment attractiveness of the agricultural sector on the background of declining investment in other sectors;

Also important prerequisite for innovation is a very good natural geographic and climatic condition for agricultural development. Particularly in our country is the best in the world providing agricultural renewable natural and environmental resources (30% of world reserves of black soil are in Ukraine), and very favourable climatic conditions for agriculture.

In the presence of this potential, Ukraine has the opportunity to reach the world’s best indicators of cost and quality of agricultural products. Therefore, conditions of effective use of resource-saving technologies, investment in agriculture can provide significant economic effect.

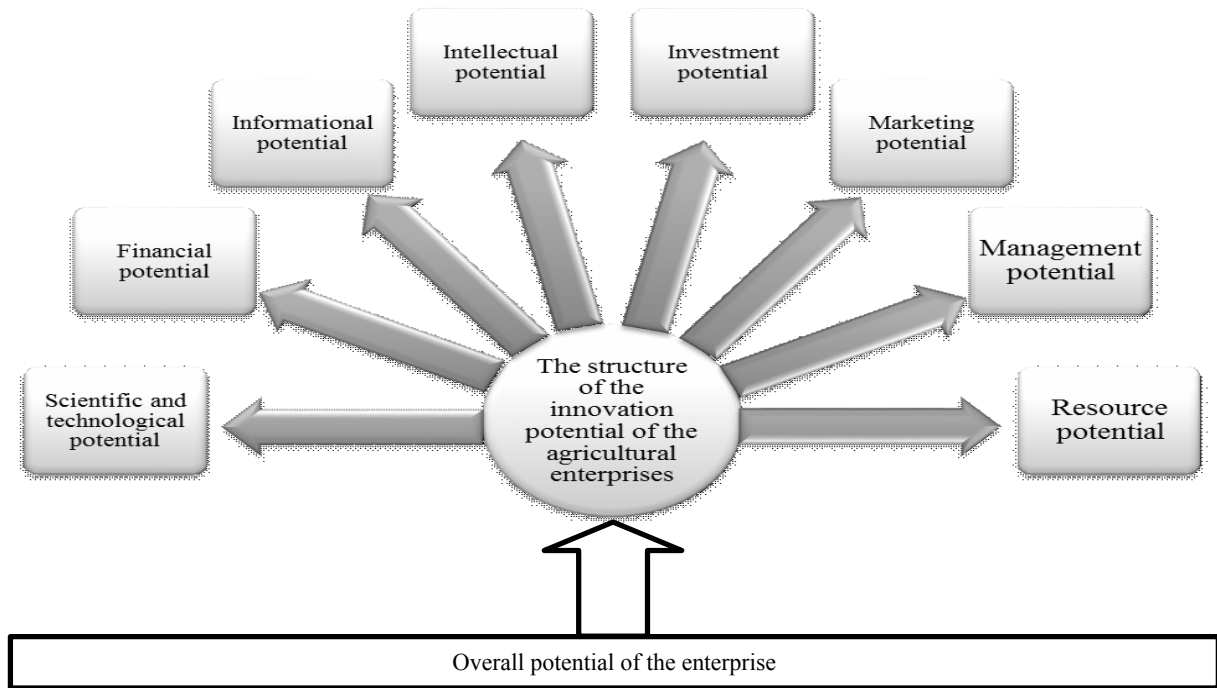


Fig. 2. The structure of the innovation potential of agricultural enterprises

Should be noted, that reveal the essence of innovation potential is only possible by providing its basic structural components, considering the fact that this potential is a component of the overall capacity of the agricultural enterprise with his characteristic basic features, functions and patterns of development (Fig. 2). It was established that all selected structural elements of the innovation potential of the agricultural enterprises should be coordinated.

Summary

Thus, taking into account all the shortcomings, with comprehensive approach to the formation of innovative potential, Ukraine has the opportunity to reach the world's best indicators of cost and quality of agricultural products. When using resource-saving technologies investments in agriculture can provide significant economic effect.

References

1. V. Gavva and E.A. Bojko The potential of the company: development and evaluation, Kyiv, Centre educational literature, 2004.
2. About priority of innovation activity in Ukraine: the Law of Ukraine. 08.09.2011 № 3715-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. A. Grinyov Estimation of innovative potential of the company, Problems of science, № 12, 2003. pp. 12-17.
4. N. Krasnokutskaya Potential of the enterprise: the formation and evaluation, Kyiv, Centre educational literature, 2005.
5. V. Landik Management of innovative potential of the enterprise in transition economies: challenges and experience, The Economist, № 12, 2001. pp. 52-57.
6. S. Kozmenko The potential of innovative development of enterprise, Sumy, Perspectives, 2005.
7. J. F. Coates Future Innovations in Science and Technology. The International Handbook on Innovation. Larisa V. Shavinina Ed. Elsevier Science Ltd., 2003, p.1171.

Надійшла 08.12.2014; рецензент: д. е. н. Єрмаков О. Ю.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.225.68:351.713(477)

Р. Є. ВОЛОЩУК

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

**СЛУЖБА ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ
СТВОРЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

У статті розглянуто організаційні моделі розподілу повноважень між фіскальними та контролюючими органами для боротьби з податковими правопорушеннями у зарубіжних країнах. Визначено передумови формування та успішного функціонування Служби фінансових розслідувань в Україні. Узагальнено операційні моделі взаємодії правоохоронних і фіскальних органів у сфері боротьби з податковими правопорушеннями та обґрунтовано можливості їх використання у вітчизняній практиці.

Ключові слова: податкові правопорушення, фінансовий контроль, Служба фінансових розслідувань (фінансова поліція).

R. Y. VOLOSHCHUK

Vinnitsa educational and scientific institute of economics TNEU

**THE BUREAU OF FINANCIAL INVESTIGATION IN UKRAINE: THE NECESSITY
OF ESTABLISHING AND ORGANISATIONAL MODELS OF FUNCTIONING**

The aim of the research – to define the preconditions of establishing and successful functioning of the Bureau of Financial Investigation applying the advanced foreign experience. The article studies the organizational models of responsibilities distribution among fiscal and controlling authorities while struggling against tax violations in various countries of the world to elaborate the variants of creating the Bureau of Financial Investigation (Finance Police) in Ukraine. The article highlights positive and negative aspects of establishing the indivisible central executive body responsible for the prevention from and investigation into all types of economic misdemeanour, including tax violation. The risks of functioning of the Financial police are scrutinized and the ways of their prevention are put forward. The operational models of applying the interaction system while combating tax violation in the most efficient way are defined. It will enable the fiscal and law-enforcement bodies to cooperate and interact following the positive example of the foreign colleagues.

Keywords: tax violations, financial control, the Bureau of Financial Investigation (Finance Police).

Постановка проблеми у загальному вигляді

Оподаткування як елемент економічного устрою суспільства притаманне усім державним системам як ринкового, так і неринкового типу та є обов'язком усіх економічних суб'єктів. У сучасній Україні обов'язок сплати податків регламентовано у ст. 67 Конституції [1], що підкреслює значимість даної процедури. Невиконання цього обов'язку тягне за собою встановлену законом відповідальність. У ст. 109 Податкового кодексу України зазначено, що податковими правопорушеннями є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [2].

Однак, незважаючи на зазначені законодавчі приписи, за роки економічних реформ правопорушення у податковій сфері зросли до загрозливих масштабів, злочини у цій сфері набули високоінтелектуального характеру, а схеми приховування доходів у підприємництві стали поширеним явищем. У зв'язку із зазначеними обставинами державі для успішного проведення податкової політики необхідна чітко визначена система організаційних заходів, у тому числі у сфері забезпечення своєчасного попередження, виявлення та розкриття податкових злочинів з метою виконання принципу невідворотності покарання.

Накопичений у розвинених державах світу досвід боротьби з правопорушеннями у фінансовій сфері доводить необхідність і актуальність створення у державі єдиного центрального органу виконавчої влади – Служби фінансових розслідувань (фінансової поліції), що відповідатиме за профілактику і розслідування всіх видів економічних правопорушень, зокрема податкових, та здійснення фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми створення Служби фінансових розслідувань в Україні досліджували сучасні науковці та законотворці, а саме: А. Бузницький, О. Дрозд, Д. Сушко, А. Тітко, В. Черней, С. Шепетько та інші. Наукові доробки вказаних науковців дозволили сформулювати концепцію реформування сфери боротьби з податковими правопорушеннями. Проте, незважаючи на велику увагу, що приділяється даній проблематиці, питання розподілу повноважень між фіскальними та контролюючими органами по боротьбі з податковими правопорушеннями рідко розглядається комплексно з урахуванням досвіду розвинених держав світу в контексті визначення перспектив розвитку.

Постановка завдання

Метою дослідження є визначення передумов створення і успішного функціонування Служби фінансових розслідувань (фінансової поліції) на основі використання передового зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері неможливе без належного рівня організації та координації діяльності фіскальних і контролюючих органів на відомчому (міжвідомчому) та загальнодержавному рівнях. Динаміка реальних і потенційних загроз фінансовій безпеці держави зумовлюють нові підходи до реформування й усіх спеціальних служб, на які покладено завдання з протидії економічним, в т.ч. і податковим, правопорушенням.

Структура і режим функціонування органів і служб, які контролюють дотримання законодавства у сфері державних фінансів, уже не відповідають вимогам суспільства. Як зазначає Черней В. В., функції протидії злочинам у сфері державних фінансів не виправдано розпорошені за різними відомствами і нерідко дублюються [3, с.7]. Сучасна система державного фінансового контролю не забезпечує належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни як загалом у державі, так і на регіональному і місцевому рівнях. Варто відзначити, що переважна більшість контрольно-перевірочних процедур має фіскальний характер і практично здійснюється у вигляді перевірок і ревізій. Ці методи не дають змоги запобігти існуванню негативних явищ чи усунути причини їх виникнення, а лише констатують фінансові порушення.

Для виправлення цієї ситуації необхідно насамперед напрацювати єдину державну стратегію боротьби зі злочинами у сфері державних фінансів, ресурсно й кадрово вдосконалити організацію протидії негативним явищам в економіці країни, перемістити вектор кримінально-правової політики на відшкодування завданих державі та суспільству матеріальних збитків із перекриттям схем відмивання доходів злочинного походження та каналів вивозу капіталів із країни. З огляду на потребу високопрофесійного управління з боку держави у сфері фінансових відносин, з метою підвищення прозорості, ефективності й результативності державного фінансового контролю варто створити єдиний орган – Службу фінансових розслідувань України (фінансову поліцію), що дозволить усунути дублювання функцій правоохоронних і фіскальних органів у сфері боротьби з економічними правопорушеннями.

Аналіз способів розподілу повноважень між фіскальними та контролюючими органами по боротьбі з податковими правопорушеннями у різних країнах дозволив виділити організаційні моделі. Деякі з цих моделей існують досить давно і були створені в результаті розвитку правоохоронної структури держави. Інші моделі є відображенням недавніх політичних рішень. Кожна організаційна модель має особливості, які повинні враховуватися при розробці стратегій для міжвідомчої співпраці з метою досягнення максимальної вигоди від такої співпраці [4, с.11-12]:

Модель 1: фіскальна служба відповідає за керівництво і проведення розслідувань. Ця модель застосовується в Австралії, Канаді, Німеччині, Греції, Індії, Ірландії, Кореї, Новій Зеландії, Південній Африці, Швейцарії, Великобританії і США.

Модель 2: фіскальна служба відповідає за проведення розслідувань під керівництвом генерального прокурора. Ця модель застосовується в Австрії, Чилі, Нідерландах, Португалії, Швеції, Іспанії і США. Нині в Іспанії розслідування податкових злочинів проводиться під керівництвом допитуючого судді.

Модель 3: спеціалізований орган що не входить до фіскальної служби, однак знаходиться під наглядом Міністерства фінансів і відповідає за проведення розслідувань. Ця модель застосовується у Великій Британії, Греції, Грузії, Ісландії, Литві, Казахстані, Туреччині.

Модель 4: поліція або прокуратура відповідають за проведення розслідувань. Ця модель застосовується у Бельгії, Чехії, Данії, Фінляндії, Франції, Японії, Люксембурзі, Мексиці, Норвегії, Словаччині і Словенії.

Італія не включена у вищезгадані чотири моделі. В Італії повноваження з проведення розслідувань фінансових злочинів, включаючи податкові злочини, передані Фінансовій гвардії (Guardia di Finanza), яка може проводити такі розслідування як незалежно, так і під керівництвом генерального прокурора. Фінансова гвардія також може проводити цивільно-податкові розслідування та перевірки у рамках своїх адміністративних повноважень. США вказані в обох Моделях 1 і 2, що відображає два види кримінальних розслідувань. Перший вид є адміністративним розслідуванням, яке проводиться співробітником податкової адміністрації, а потім справа передається прокуророві. Другий вид розслідування проводиться Великим журі (розширеною колегією присяжних; Grand Jury); це розслідування ініціюється прокурором та з самого початку проводиться під його керівництвом. У Греції розслідування податкових злочинів може здійснюватися податковою адміністрацією або Правоохоронним агентством з економічних злочинів (SDOE) при Міністерстві фінансів. У зв'язку з цим Греція вказана в обох Моделях 1 і 3.

Наразі в Україні існує два варіанти формування Служби фінансових розслідувань.

Перший варіант – згідно з Проектом Закону України «Про Службу фінансових розслідувань України (фінансову поліцію)» від 2013 року [5]. Цей варіант передбачав, що Служба фінансових розслідувань України (фінансова поліція) мала б бути державним правоохоронним органом зі спеціальним статусом. До її структури входять оперативні підрозділи для боротьби з правопорушеннями у сфері фінансової діяльності, слідчі підрозділи, оперативно-технічні, інформаційно-аналітичні, експертні,

ревізорські та інші підрозділи, необхідні для виконання покладених на Службу фінансових розслідувань України (фінансову поліцію) завдань. Діяльність Служби фінансових розслідувань України (фінансової поліції) мала б спрямовуватися та координуватися Президентом України, а не Кабінетом Міністрів України, що суперечило б положенням ст. 116 Конституції України (передбачає, що органом, який здійснює заходи щодо забезпечення обороноздатності та національної безпеки України, громадського порядку, боротьби зі злочинністю є саме Кабінет Міністрів України) [1]. Однак, згаданий законопроект так і не був зареєстрований та підтриманий у Верховній Раді України.

Другий варіант – згідно Проекту Закону України «Про основи запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями» від 2014 року [6]. Цей варіант передбачав створення центрального органу виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави на базі Державної фінансової інспекції України, окремих підрозділів Державної фіскальної служби, Міністерства внутрішніх справ України і Служби безпеки України, який мав би підпорядковуватися Кабінету Міністрів України.

Бузницький А. О. висловлює думку, що зважаючи на особливості нормативно-правового регулювання, специфіку та суттєві відмінності у здійсненні контрольно-перевірочних заходів і розслідування злочинів, максимальна ефективність виявлення та притягнення до кримінальної відповідальності порушників фінансово-економічного законодавства може бути забезпечена лише шляхом чіткого поділу повноважень між окремими органами та забезпечення відповідної спеціалізації їх діяльності без створення окремого державного органу [7]. Сушко Д. С. зазначає, що створення Служби фінансових розслідувань в Україні без довіри до влади та державних установ немає жодної перспективи та може призвести лише до додаткового витрачання коштів платників податків на реструктуризацію та збільшення витрат на «супроводження» підприємницької діяльності [8, с.15].

Однак, ми вважаємо, що створення Служби фінансових розслідувань в Україні дасть можливість:

1) імплементації у вітчизняне законодавство європейської моделі органів, що поєднують в собі контрольно-перевірочні функції з функціями досудового розслідування у сфері запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями;

2) усунення розгалуженої та неефективної системи правоохоронних та інших органів державної влади, що здійснюють контрольно-перевірочні заходи і досудове розслідування у сфері запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями;

3) встановлення статусу та компетенції центрального органу виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави, прав та обов'язків його співробітників, службовців та працівників;

4) проведення оперативно-розшукових заходів та досудового розслідування, здійснення фінансового контролю і окремих функцій податкового, митного контролю, які визначаються завданнями, покладеними на центральний орган виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави;

5) визначення системи та статусу керівництва центрального органу виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави;

6) організації взаємодії центрального органу виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави з іншими державними органами, які беруть участь у здійсненні запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями і фінансового контролю;

7) фінансування, матеріально-технічного та соціального забезпечення центрального органу виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави;

8) соціального, правового захисту, пенсійного забезпечення, відповідальності осіб, які працюють або проходять службу у центральному органі виконавчої влади у сфері охорони економічної безпеки держави.

Як зазначають Дрозд О. В. і Тітко А. В., наразі в Україні немає чіткої законодавчої бази, яка б забезпечувала дієвий механізм розвитку Служби фінансової безпеки. Враховуючи реалії сьогодення, репутація фіскальних і правоохоронних органів перебуває на досить низькому рівні. Крім того, широке коло повноважень, якими будуть наділені працівники Служби фінансових розслідувань викликатиме занепокоєння у населення. Тому одним з основних завдань такої служби буде отримання кредиту довіри у суспільства шляхом реалізації наданих повноважень з метою захисту фінансової системи держави та протидії економічним правопорушенням [9, с.126]:

Однак, погоджуємося з думкою Шепетька С. А., що не можна створювати Службу фінансових розслідувань без чіткого розуміння самої системи економічної безпеки держави, визначення взаємозв'язків між її елементами й тієї нової якості, яка повинна утворитися у разі функціонування даної системи в цілому [10, с.286].

Створення Служби фінансових розслідувань неминуче зіткнеться з низкою ризиків ефективного функціонування, які необхідно буде попереджувати або мінімізувати, як автором відображено у табл. 1.

Основними напрямками взаємодії Служби фінансових розслідувань і Державної фіскальної служби України, на нашу думку, мають бути безоплатне отримання інформації та взаємний доступ в якості користувачів до інформаційних систем зазначених органів.

Таким чином, передавання певних правоохоронних функцій від окремих відомств до Служби фінансових розслідувань об'єктивно визначається потребами вдосконалення функціонування органів, які

здійснюють контроль за додержанням законодавства у сфері державних фінансів, проводять оперативно-розшукову діяльність та досудове розслідування кримінальних правопорушень у сфері економіки.

Таблиця 1

Ризики функціонування Служби фінансових розслідувань та напрями їх попередження (мінімізації)

Ризики	Напрями попередження (мінімізації)
Порядок призначення і звільнення з посади керівника СФР (призначається на посаду та звільняється з посади Кабінетом Міністрів України за поданням Прем'єр-міністра України) може призвести до створення чергового органу тиску на платників податків.	Для більшої незалежності у своїй діяльності доцільно, щоб керівник СФР призначався та звільнявся з посади Верховною Радою України за поданням Прем'єр-міністра України.
При існуючому корупційному полі, дотримання законодавства для співробітників СФР буде далеким від розуміння дотримання законності інтересів сторін.	Доцільно значно підвищити заробітну плату (грошове утримання) співробітників СФР, що знизить корупційні ризики. Також у діяльності СФР необхідно широко використовувати новітні технології та максимально зменшити вплив людського суб'єктивного фактору на процеси прийняття рішень. Крім того, слід впроваджувати механізми здійснення не тільки державного, а ще й громадського контролю за діяльністю СФР.
Неврегульованість питання щодо розмежування повноважень між СФР та існуючими правоохоронними структурами у сфері розслідування окремих видів кримінальних правопорушень може призвести до конфліктів між відомствами та знизить рівень захисту прав потерпілих громадян у кримінальних провадженнях.	Варто передбачити можливість розмежування функцій СФР та інших правоохоронних органів за принципом того, кому завдана шкода – якщо державі, то це компетенція СФР, якщо громадянину – це компетенція МВС.
Реорганізація Державної фінансової інспекції України та утворення на її основі органу з повноваженнями більш широкими, ніж здійснення державного фінансового контролю, може призвести до послаблення системи контролю у сфері державних фінансів, яка наразі знаходиться в Україні на етапі становлення і приведення у відповідність до міжнародних стандартів.	Утворення СФР є можливим і не сприятиме послабленню системи державного фінансового контролю, якщо в країні належним чином функціонують дві частини цієї системи: внутрішній державний фінансовий контроль, що здійснюється через урядові органи, наділені правом контролювати державні фінанси, і незалежний зовнішній фінансовий контроль, що здійснюється від імені парламенту органами, котрі є незалежними від процесу безпосереднього управління та контролю публічними фінансовими ресурсами, який входить до компетенції уряду – вищим органом фінансового контролю.
Законодавством не передбачена перестаття й встановлення граничної чисельності співробітників СФР, в результаті чого кількість і професійна придатність співробітників СФР визначатимуться політичною кон'юнктурою і бажаннями керівництва СФР	Необхідно законодавчо встановити чисельність кадрового складу у СФР та підрозділах служби. Це було б дієвим запобіжником від неминучого розростання кількості працівників відомства.

Обмін інформацією є необхідною умовою для міжвідомчої співпраці при боротьбі з фінансовою злочинністю. Проте, окремі країни розробили операційні моделі, які найбільш ефективним чином використовують систему взаємодії у сфері боротьби з податковими правопорушеннями та дозволяють фіскальним і правоохоронним органам здійснювати спільну роботу для реалізації взаємних інтересів. Ці моделі повинні розглядатися не окремо, а, швидше, в якості складової послідовної стратегії, яка передбачає рух відомств в єдиному напрямі для досягнення спільної мети. Хоча тут немає будь-яких обмежень відносно спільної роботи відомств, однак країни повинні розглядати можливість застосування нових і інноваційних методів, що ґрунтуються на їх потребах і досвіді, зокрема [11, с.103-104]:

1. Спільні слідчі команди дозволяють відомствам, що мають загальні інтереси, здійснювати спільну роботу над фінансовими розслідуваннями. Ці стратегії використовують Австралія, Австрія, Канада, Данія, Фінляндія, Індія, Японія, Люксембург, Німеччина, Португалія, Південна Африка, Словенія, Туреччина і США.

2. Міжвідомчі центри розслідувань: зазвичай створюються з метою централізації процесів для збору та аналізу інформації для низки відомств. Ці стратегії використовують: Австралія, Фінляндія, Індія, Нідерланди, Швеція і США.

3. Відрядження та спільне розташування персоналу: ефективний спосіб передання знань і навичок при одночасній нагоді для співробітників встановити контакти зі своїми колегами з інших відомств. Ці стратегії використовують Австралія, Бельгія, Канада, Фінляндія, Франція, Ірландія, Італія, Японія, Корея, Нідерланди, Норвегія, Іспанія, Великобританія і США.

4. Інші моделі: інші стратегії включають використання баз даних колективного користування, поширення матеріалів стратегічної розвідки, такі як газети і короткі зведення, спільні комітети координують політику у сфері спільних обов'язків, міжвідомчі засідання та повчальні зустрічі для обміну інформацією за тенденціями у сфері фінансових злочинів, керівництво слідчих методик і передова практика розгляду справ.

Ці стратегії використовують Австралія, Австрія, Канада, Чехія, Фінляндія, Індія, Ірландія, Італія, Японія, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Словаччина, Південна Африка, Туреччина і США.

Виходячи з вищесказаного в Україні необхідно переглянути моделі обміну інформацією між фіскальною службою та іншими органами управління; переглянути моделі розширеної співпраці з метою їх впровадження і модифікації, а також розробки інноваційних моделей на основі конкретних потреб, структури і вітчизняного досвіду; оцінити правові й операційні можливості фіскальної служби з участі у розслідуваннях податкових злочинів, що проводяться іншими відомствами; періодично проводити оцінку механізмів співпраці між фіскальними і правоохоронними органами.

Висновки

Необхідність ведення ефективної боротьби з економічними правопорушеннями і корупцією та формування надійної системи забезпечення економічної безпеки держави потребує створення в Україні єдиного центрального органу виконавчої влади – Служби фінансових розслідувань (фінансової поліції), діяльність якого буде спрямована на виявлення, попередження, припинення, розкриття і розслідування протиправних посягань на права людини і громадянина, інтереси суспільства і держави у фінансово-економічній сфері.

Досвід розвинених держав світу свідчить, що існують чотири основні організаційні моделі розподілу повноважень між фіскальними та контролюючими органами по боротьбі з податковими злочинами: 1) фіскальна служба відповідає за керівництво і проведення розслідувань; 2) фіскальна служба відповідає за проведення розслідувань під керівництвом генерального прокурора; 3) спеціалізований орган що не входить до фіскальної служби, однак знаходиться під наглядом Міністерства фінансів і відповідає за проведення розслідувань; 4) поліція або прокуратура відповідають за проведення розслідувань. Однак, існують держави, які використовують одночасно декілька основних організаційних моделей.

В Україні найбільш доцільним, на наш погляд, є створення якісно нового державного органу, який би здійснював в повному обсязі функції щодо виявлення та розкриття правопорушень (злочинів) у фінансовій системі держави. До предмета відання такого державного органу варто було б віднести, крім завдань, пов'язаних з протидією злочинам у фіскальній сфері, також виявлення, припинення та розкриття злочинних діянь у сфері витрачання коштів державного і місцевих бюджетів та позабюджетних фондів. Це дозволило б вирішувати задачу протидії фінансовій злочинності комплексно.

З метою забезпечення уніфікованості державної політики у сфері регулювання державних фінансів, а також у сфері протидії економічним злочинам, може бути запропоновано підпорядкувати нове відомство безпосередньо Верховній Раді України. Подібна модель організації також дозволить знизити корупціогенні ризики та ризики, пов'язані зі зловживанням посадовими повноваженнями всередині самого відомства.

Література

1. Конституція України : закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80?test=XX7MfyrCSgkyOvtIzIemj.mbH14d2s80msh8Ie6>.
2. Податковий кодекс України : закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Черней В. В. Правове та організаційне забезпечення протидії злочинам у сфері державних фінансів // В. В. Черней // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С. 3–14.
4. Effective Inter-Agency Co-operation in Fighting Tax Crimes and Other Financial Crimes [Електронний ресурс]. – OECD, 2012. – 77 р. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/ctp/crime/EffectiveInterAgencyCooperationinFightingTaxCrimes.pdf>.
5. Про Службу фінансових розслідувань України (фінансову поліцію) : проект Закону України від 12.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0453.html.
6. Про основи запобігання та боротьби з економічними правопорушеннями : проект Закону України від 02.09.2014 р. № 1655-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51916.
7. Бузницький А. О. Перспективи створення Служби фінансових розслідувань / А. О. Бузницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.edu>.
8. Сушко Д. Инструмент давления / Д. Сушко // Инвестгазета. – 2013. – № 10. – С. 15–16.
9. Дрозд О. Ю. Служба фінансових розслідувань як орган боротьби з адміністративними корупційними порушеннями / О. Ю. Дрозд, А. В. Тітко // Митна справа. – 2014. – № 4 (94). – Ч. 2. – С. 121–127.
10. Шепетько С. А. Організаційно-правові механізми утворення фінансової поліції / С. А. Шепетько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. – 2014. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 283–286.
11. Effective Inter-Agency Co-operation in Fighting Tax Crimes and Other Financial Crimes: second edition. – OECD, 2013. – 380 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/tax/crime/effective-inter-%20agency-cooperation-report.pdf>.

References

1. Konstytutsiia Ukrainy from 28.06.1996 №254к/96-ВР. (n.d.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80?test=XX7MfyrCSgkyOvtIZiemj.mbH14d2s80msh81e6>
2. Podatkovi kodeks Ukrainy from 02.12.2010 №2755-VI. (n.d.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
3. Cherniei V. V. Pravove ta orhanizatsiine zabezpechennia protydiv zlochinam u sferi derzhavnykh finansiv, Naukovi visnyk Natsionalnoi akademii vnutrishnikh sprav, 2014, No. 2, pp. 3-14.
4. Effective Inter-Agency Co-operation in Fighting Tax Crimes and Other Financial Crimes. OECD, 2012, 77 p. URL: <http://www.oecd.org/ctp/crime/EffectiveInterAgencyCooperationinFightingTaxCrimes.pdf>.
5. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro Sluzhbu finansovykh rozsliduvan Ukrainy (finansovu politsiu)» from 12.03.2013. (n.d.). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0453.html.
6. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro osnovy zapobihannia ta borotby z ekonomichnymy pravoporushenniamy» from 02.09.2014. (n.d.). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51916. Buznytskyi A. O. Perspektyvy stvorennia Sluzhby finansovykh rozsliduvan. URL: <http://www.academia.edu>.
7. Sushko D. Instrument davleniya. Investgazeta, 2013, No. 10, pp.15-16. Drozd O. Yu., Titko A. V. Sluzhba finansovykh rozsliduvan yak orhan borotby z administratyvnymy koruptsiinymy porushenniamy, Mytna sprava, 2014, No. 4, pp. 121-127.
8. Shepetko S. A. Orhanizatsiino-pravovi mekhanizmy utvorennia finansovoi politsii, Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, Seriia: Yurydychni nauky, 2014, No. 3, Vol. 2. pp. 283-286.
9. Effective Inter-Agency Co-operation in Fighting Tax Crimes and Other Financial Crimes : second edition. OECD, 2013, 380 p. URL: <http://www.oecd.org/tax/crime/effective-inter-%20agency-cooperation-report.pdf>.

Надійшла 10.01.2015; рецензент: д. е. н. Мельник В. М.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138

Т. М. БОРИСОВА

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ НЕКОМЕРЦІЙНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ СФЕРИ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО ДОВКІЛЛЯ УКРАЇНИ

Порушено проблему розвитку некомерційної сфери охорони природного довкілля України. Проаналізовано сучасні чинники розвитку некомерційної сфери охорони природного довкілля, серед яких інтенсифікація національних і глобальних викликів навколишнього довкілля, фінансовий та ринковий виклики. Окреслено проблемні аспекти та перспективи маркетингу некомерційної сфери охорони природного довкілля в Україні.

Ключові слова: некомерційна організація, організація сфери охорони природного довкілля, маркетинг.

T. M. BORYSOVA

Ternopil Ivan Puluy National Technical University

CURRENT CHALLENGES TO NON-PROFIT ENVIRONMENTAL ORGANIZATIONS OF UKRAINE

The article raises a problem of developing of non-profit environmental organizations. The purpose of the article is to identify the features of market orientation of the subjects of non-profit environmental sector through the dimensions and in the context of Ukrainian realities and the realities of developed markets. Processes which take place in Ukrainian environment can be described as Rubicon of exhaustion of ecological self-potential. Current challenges for non-profit environmental organizations of Ukraine have been studied in the article. Among the factors are a financial challenge, challenges of national and global ecology, and a market challenge. On the basis of comparative analyzing of empiric information, analyst reports, and theoretical investigations of experts it has been found out vectors of marketization of domestic nonprofits of environmental sphere: strengthening of financial and organizational potential of NPO's, decision of lack of staff problem, effective interactions with other environmental NPO's in order to improve co-ordinated informative campaigns and effective market management. Priority directions of development of Ukrainian non-commercial subjects of the environmental sphere are grounded on principles of creative implementation of foreign experience of marketization under domestic market and cultural conditions.

Keywords: non-profit organization, environmental organization, marketization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження міжнародних організацій [1] демонструють перманентне погіршення якості навколишнього середовища. Багато важливих екосистем знаходяться в небезпеці, створюючи ризики для розвитку суспільства як у національному, так і глобальному масштабах через значні темпи втрати біологічної різноманітності, зміну клімату, що перетворилась із загрози далекого майбутнього у дійсність, продовження вирубки лісу, загрозу здоров'ю океанів і прісноводних водоймі, погіршення якості ґрунтів (приблизно чверть суходолу Землі погіршилась починаючи з 1980 року), хімічне забруднення. Крім того, посилюється вплив глобального споживання внаслідок зростання чисельності населення земної кулі, розвитку світової економіки і значного розширення середнього класу, триваючої урбанізації населення. Саме тому стратегічним орієнтиром маркетингової діяльності некомерційних організацій, держави, комерційних суб'єктів повинен стати довготерміновий стабільний розвиток, який передбачає здорові та керовані екосистеми і стабільний клімат.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням маркетингу довкілля, екологічного маркетингу, зеленого маркетингу, маркетингу стабільного розвитку присвятили свої праці такі зарубіжні вчені, як М.Чартер, М.Полонски, У. Цоддінгтон, Г. Фіск, К. Геніон, Т. Кіннеар, К. Пеаттіє, Дж. Оттман, Д. Фуллер та інші. Стосовно наукових досліджень із проблематики маркетингу організацій сфери охорони природного довкілля, то найбільше відображення вони знайшли стосовно екологічного маркетингу та маркетингового забезпечення екологічних інновацій у працях таких вітчизняних науковців, як С.М. Ілляшенко, О.В. Садченко, О.В. Прокопенко, А.М. Вічевич та інших.

Виділення невирішених частин. На жаль, досі не знайшли вирішення низка важливих питань, які стосуються маркетингу некомерційних організацій сфери охорони природного довкілля як важливих суб'єктів громадянського суспільства, що вже відчутно впливають на глобальну прозорість і встановлення норм і правил з питань екологічної безпеки та стабільного розвитку. За цієї ситуації необхідними стають теоретичні розробки, які надають можливість у координатах «Україна – світ» спрогнозувати перспективи розвитку українських некомерційних організацій сфери охорони довкілля на засадах творчої імплементації зарубіжного досвіду маркетингу і з врахуванням вітчизняних умов.

Формулювання цілей. Метою дослідження було виявити вектори маркетингу некомерційної сфери охорони природного довкілля за допомогою аналізу умов здійснення та тенденцій розвитку практик через призму і в контексті українських реалій та реалій країн із розвинутою економікою.

Виклад основного матеріалу. На вирішення екологічної кризи, питань погіршення якості навколишнього середовища, питань задоволення нових екологічних потреб спрямована діяльність урядів, міжнародних організацій, комерційних організацій. Згідно з Міжнародною класифікацією некомерційних організацій (ICNPO) [2] до некомерційних організацій (НКО) сфери охорони природного довкілля належать некомерційні організації, які працюють за такими напрямками:

1) охорона природного довкілля:

– організації, діяльність яких спрямована на зменшення забруднення і контроль. Сюди належать організації, які виступають за чисте повітря, чисту воду, зменшення та запобігання забрудненню, радіаційний контроль, переробку шкідливих відходів та токсичних речовин, управління твердими відходами та програми із повторної переробки;

– організації, діяльність яких спрямована на збереження та захист природних ресурсів, у тому числі земельних, водних, енергетичних і рослинних ресурсів для загального використання і задоволення суспільства;

– організації, діяльність яких спрямована на екологічний благоустрій і відкриті простори. Сюди належать ботанічні сади, розсадники дерев, садові програми і ландшафтні послуги; організації, що просувають кампанії із прибирання сміття; програми із збереження парків, зелених насаджень і відкритих зон у урбанізованих чи сільських регіонах; програми із екологічного благоустрою міст та шосе;

2) захист тварин:

– організації, які надають послуги із захисту та благоустрою тварин, включаючи притулки тварин і громадські організації захисту тварин;

– заповідники і захист дикої природи, включаючи притулки;

– організації, які надають ветеринарні послуги. Сюди належать ветлікарні і організації, які надають ветеринарні послуги для догляду за фермерськими і домашніми тваринами.

Необхідно зазначити, що, стаття 10 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4] передбачає, що екологічні права громадян забезпечуються через низку способів, одним з яких є участь громадських організацій та громадян у діяльності щодо охорони навколишнього природного середовища. Згідно ст. 16 Закону громадські організації можуть брати участь в управлінні галуззю охорони навколишнього природного середовища, якщо така діяльність передбачена їх статутами, зареєстрованими відповідно до законодавства України, а перелік їх повноважень розкриває ст. 21 цього ж Закону.

Державна статистика України послуговується більш укрупненою класифікацією неприбуткових організацій, згідно якої до інститутів громадянського суспільства досліджуваної сфери відносять організації охорони природного довкілля. У 2013 р. в Україні налічувалось 1968 організації (товариства) охорони природи (екологічні) громадських екологічних організацій [3]. Активні учасники громадського екологічного руху в Україні представлені мережею всеукраїнських та міжнародних громадських організацій, місцевих екологічних груп, благодійних фондів, наукових товариств, об'єднань, робочих груп, асоціацій, діяльність яких спрямована на розв'язання національних і місцевих екологічних проблем. Найвпливовішими некомерційними організаціями екологічного спрямування України є Всеукраїнська екологічна ліга, Всеукраїнський комітет підтримки програм ООН щодо навколишнього середовища, Екологічне дитяче об'єднання «Зелений гомін», Еколого-просвітний клуб «Гармонія», Коаліція українських екологічних неурядових організацій «АЛЬТЕРЕКО», Міжнародна організація «Громадська ініціатива», Міжнародний фонд Дніпра, неурядова екологічна організація «МАМА-86», Українська екологічна асоціація «Зелений світ», Українське відділення міжнародної спілки «Екологія людини», Українське товариство охорони природи, Українське товариство сталого розвитку.

З метою виявлення специфіки вітчизняного маркетингового середовища ми проаналізували основні виклики некомерційним організаціям досліджуваної сфери. Аналіз праць науковців [5–7] дозволив зробити висновок, що на початку XXI століття некомерційний сектор сфери охорони довкілля України зіткнувся із низкою викликів, серед яких погіршення якості навколишнього довкілля як на національному, так і на глобальному рівнях, фінансові та ринкові виклики.

Важливо відзначити, що на етапі сучасного соціально-економічного розвитку глобальна екологічна криза набула системного цивілізаційного характеру і вимагає прийняття ефективних управлінських рішень щодо численних питань. Науковці та практики [8; 9] зазначають, що антропогенне та техногенне навантаження на природне середовище в Україні у 4-5 разів перевищує аналогічний показник розвинених країн, що спричинене суттєвими диспропорціями у розміщенні продуктивних сил, і ця проблема поглиблюється з огляду на швидкість деградації довкілля України. Проблеми стосуються сфери охорони атмосферного повітря, водокористування, поводження з відходами, сфери земельних та лісових ресурсів. Аналіз динаміки показників стану навколишнього середовища України свідчить про те, що екологічна ситуація залишається досить складною. Невирішеною проблемою в Україні залишається утворення та поводження з відходами. Так, у 2013 році у розрахунку на 1 особу викинуто в атмосферу 148 кг забруднюючих речовин, 5,1 т діоксиду вуглецю, який відноситься до парникових газів, скинуто 38 м³ забруднених зворотних вод, утворено 9,9 т відходів, у тому числі 20,0 кг відходів I–III класів небезпеки [7]. Оцінка, здійснена [10, с.28], свідчить про критичний стан навколишнього середовища України, що

негативно відбивається на якості життя. Це підтверджують і міжнародні експерти. Так, стосовно України «Звіт про людський розвиток – 2014» [11, с.161] демонструє наступну ситуацію: очікувана тривалість життя в Україні становить у середньому 68,5 років (у Швеції — 81,8, у Польщі — 76,4). Такий стан у значній мірі спричинений впливом техногенних факторів [8, с. 299; 14]. Тенденції до погіршення ситуації крізь призму багаточисельних взаємозв'язків різних екологічних сфер підкреслюють важливість збільшення ефективності політики держави у сфері забезпечення екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги, посилення діяльності урядових, комерційних та некомерційних структур у напрямку досягнення масштабних результатів.

Іншим не менш вагомим викликом НКО сфери охорони довкілля є фінансовий виклик. Дослідження фінансової життєздатності вітчизняних організацій громадянського суспільства свідчать про значну їх залежність від зовнішнього фінансування, а нестача підтримки з боку держави є відчутною проблемою для розвитку некомерційної сфери охорони довкілля. Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить про зниження обсягу витрат на охорону навколишнього природного середовища: протягом 2013 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами було витрачено 20377,8 млн грн (без ПДВ), що на 0,7% менше порівняно з 2012 р. Із загальної кількості витрат на охорону навколишнього природного середовища 14339,0 млн грн, або 70%, становлять поточні витрати, 6038,8 млн грн, або 30%, – капітальні інвестиції, в тому числі 5376,7 млн грн – інвестиції в основний капітал, 662,1 млн грн – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання. Основним джерелом фінансування витрат на охорону довкілля, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій (відповідно 59,5% і 96,3%), а за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів було освоєно 7,1% капітальних інвестицій і здійснено 3,6% поточних витрат. Аналіз даних Державної служби статистики України [12] свідчить, що у 2013 р. підприємствам, організаціям та установам країни за забруднення навколишнього природного середовища і порушення природоохоронного законодавства пред'явлено екологічних платежів на загальну суму 3095,0 млн грн, з них 3050,6 млн грн становить екологічний податок та 44,4 млн грн – штрафні санкції за порушення природоохоронного законодавства. Разом з тим фінансування не є достатнім, що відображається і на незначному обсязі фінансування державою екологічного громадського сектору. Благодійні внески теж не є вагомим джерелом фінансування НКО, як це має місце в розвинутих країнах. Так, для прикладу, в структурі благодійних витрат США 3,4% (близько 8,84 мільярдів доларів США) щорічно спрямовуються на підтримку навколишнього середовища та тварин [5, с.12]. Як зазначають експерти [6], інтенсивність співпраці екологічних громадських організацій із міжнародними організаціями та обсяги наданої фінансової підтримки переважають державну, що актуалізує питання посилення конкурентних переваг НКО на національному та регіональному рівнях.

Як демонструє дослідження [6], громадські організації екологічного спрямування в Україні виконують значну роботу щодо якісної експертної та моніторингової діяльності, періодично готують ґрунтовні доповіді, які є цінним джерелом інформації щодо низки проблем: екологічної політики; профільного законодавства та ступеню його імплементації, зокрема вимог міжнародних конвенцій, угод; практичних проблем адаптації до міжнародних стандартів в екологічній сфері. На жаль, вітчизняні науковці оцінюють інформаційне супроводження державної екологічної політики як не системне та недостатньо оперативне, що демонструє зміщення відповідальності із державних органів влади громадський сектор у питаннях висвітлення поточних проблем, відстеження динаміки, екологічної поінформованості населення. Така ситуація свідчить про потребу посилити потенціал державних органів, що проявляється у таких аспектах [6]:

- частина представників організацій, громадських активістів, створюючи резонансний фон, спонукають органи державної влади до розв'язання лише окремих екологічних завдань;
- спостерігається тенденція до монополізації цієї сфери окремими громадськими організаціями, які діють «від імені усієї громадськості», та «статичності» екологічного громадського середовища в умовах обмеженості кадрово-організаційних та фінансових ресурсів;
- у профільних органах державної влади, відповідальних за екологічну політику, спостерігається пришвидшена зміна кадрового складу, їм бракує професійно-фахової підготовки, що негативно позначається на цілісності формування та якості реалізації державної політики в екологічній сфері;
- громадські організації, здатних артикулювати інтереси суспільства, місцевих громад, та, водночас, на фаховому рівні представляти суспільні інтереси при взаємодії з органами державної влади, здебільшого не справляють відчутного впливу на формування порядку денного державної екологічної політики, а при остаточному прийнятті рішень переважно не враховуються громадська думка та результати консультацій з громадськістю;
- потенційно широка ніша для розвитку потужних екологічних («зелених») політичних партій, з представництвом в парламенті та в органах виконавчої влади, в Україні не заповнена, оскільки запит на «зелену демократію» в політичному процесі є поверховим;
- формування державної екологічної політики та реалізація її завдань на всіх рівнях часто ґрунтується не на пріоритеті національних інтересів та екологічної безпеки, а на корпоративних інтересів.

Організацією Об'єднаних Націй було визначено орієнтирами світового розвитку України до 2015

року низку цілей, серед яких сталий розвиток довкілля, оскільки в Україні є багато невирішених проблемних питань, напрями вирішення яких окреслено в [10, с.149]. Значною мірою НКО сфери охорони навколишнього довкілля України адаптуються до фінансового виклику через грантові проекти. За даними «Глобального екологічного фонду», в Україні з 1992 по 2013 роки міжнародними організаціями (ЮНІДО, ЄБРР, ПРООН, МБРР, ЮНЕП) надано грантів для 20 проектів в Україні загальною вартістю 80,2 млн дол. США [12]. Як домінуючі сфери благодійного соціального інвестування для міжнародних організацій у сфері охорони довкілля України можна виділити фінансування екологічних програм, захист навколишнього середовища, вирішення екологічних проблем місцевих спільнот.

Крім того, сучасні ринкові виклики та нові технології актуалізують необхідність адаптації маркетингових стратегій НКО з використанням нових комунікаційних можливостей. Опрацювання наукової літератури [13; 14] дозволив виокремити такі напрями діяльності НКО сфери охорони довкілля, як адвокація, екосистеми, освіта, реалізуючи такі функції: обслуговуюча функція, адвокаційна функція, експресійна функція (вираження), функція побудови суспільства, функція захисника цінностей. Зарубіжний досвід свідчить, що некомерційні суб'єкти, які зорієнтовані на поширення практики стабільного розвитку, у своїй діяльності дотримуються таких принципів задоволення потреб клієнтів [15, с.133]:

- потреби формуються під впливом культури, і їх можна змінити за допомогою маркетингу та інших чинників;
- ресурси планети обмежені та нестійкі;
- здатність планети до знешкодження твердих відходів та забруднення є обмеженою;
- якість життя та щастя особистості не завжди зростає із зростанням споживання та задоволення потреб.

Саме тому цілі НКО сфери охорони довкілля пов'язані із забезпеченням стійкого розвитку через популяризацію екологічно дружньої поведінки та зменшення споживання, оскільки однією із першопричин екологічної кризи вчені називають зростаючий попит на будівлі, міста, комунікації, енергію, транспорт, продукти харчування та товари широкого вжитку. Вчені вказують на стрімке зростання споживання починаючи з 60-х рр. XX століття [16, с. 6], що негативно відобразилось на довкіллі, а вже починаючи з 1970-х споживання планетарних ресурсів людьми перевищило можливість планети до відтворення цих ресурсів. В цих умовах зусилля і комерційного, і некомерційного маркетингу повинні бути спрямовані на зниження споживання як першопричини екологічної катастрофи. У цьому контексті необхідно підкреслити, що такі зусилля можуть бути реалізовані у напрямку вирішення наступних завдань: зміна поведінки споживачів у напрямку підтримки нових екологічних технологій та стратегій раціонального споживання; посилення реклами товарних позицій із великим екологічним і соціальним потенціалом; вирішення проблеми недостатньої інформації у споживачів, що є найбільшою перепорою для стійкого споживання; заохочення стійкого споживання засобами маркетингу з метою вирішення екологічної та соціальної дилеми; залучати різноманітні засоби маркетингу для заохочення стійкого споживання; уникати безвідповідального маркетингу; розвивати соціальний маркетинг у напрямку заохочення поведінки стійкого розвитку.

Отже, численні виклики обумовлюють необхідність впровадження ринкових механізмів, які б були побудовані на взаємодії держави, некомерційних та комерційних суб'єктів.

Висновки

По-перше, ситуація, в якій Україна опинилась, може бути охарактеризована як рубікон виснаження природного потенціалу. Разом з тим орієнтація на збалансований екологоекономічний розвиток в сучасних умовах розвитку України стримується цілою низкою факторів, до яких відносяться недосконале управління природними ресурсами, неузгоджена екологічна політика та недостатній рівень екологічної модернізації виробництва.

По-друге, проаналізувавши тенденції розвитку НКО сфери охорони довкілля України, можна зробити висновок, що їх формують національні і глобальні виклики навколишнього довкілля, фінансовий та ринковий виклики.

По-третє, цільовими аспектами маркетингу НКО повинні бути побудова вагомих стосунків із цільовими аудиторіями (споживачі, державні органи влади, профспілки, інші НКО, громади, фонди, донори, власні працівники, бізнес, інвестори, науковці, ЗМІ), поліпшення сприйняття екологічних цілей суспільством, збільшення участі громадськості в захисті довкілля, заповідниках, управлінні. Зважаючи на те, що на нинішньому етапі розвитку українського суспільства важливою є взаємодія держави, НКО, бізнесу та споживачів, маркетинг виступає інструментом узгодження інтересів суспільства та екології.

По-четверте, досвід зарубіжних країн свідчить про ефективність використання маркетингових методів, проте, відзначаючи деякі позитиви у розвитку маркетингу вітчизняної некомерційної сфери охорони довкілля, зазначимо, що маркетингові заходи вітчизняних НКО в контексті впливу на пропозицію та попит здебільшого обмежуються кількома методами (створенням веб-сайту, реклама «із вуст-в-уста», поодинокі оголошення). Отже, незважаючи на множинність інструментів маркетингу, застосування маркетингу некомерційними суб'єктами вітчизняної сфери охорони довкілля досить незначне. Зазначене вказує на необхідність напрацювання концептуальних засад розвитку маркетингової складової діяльності НКО таких напрямках: посилення фінансової та організаційної життєздатності НКО, вирішення кадрової проблеми,

встановлення тісних зв'язків із іншими НКО сфери охорони довкілля з метою проведення спільних скоординованих інформаційних кампаній тощо.

По-п'яте, зважаючи на існуючі фінансові обмеження та з метою уникнення ситуації нескоординованого, точкового інформування населення щодо екологічних проблем, варто систематизувати роботу зі ЗМІ на місцевому рівні та з іншими НКО екологічного спрямування, проводячи скоординовані прес-заходи, де ЗМІ цілеспрямовано повідомлятиметься про основні тенденції, ризики та приклади кращої практики. Інформаційні кампанії слід проводити, чітко визначивши виконавців, часові межі, критерії моніторингу, проводити оцінювання їх виконання та впливу, а самі компанії повинні бути спрямовані на визначені цільові аудиторії. Вибір цільових аудиторій та методи роботи з ними повинні бути обґрунтовані.

Перспективами подальших наукових розвідок у даному напрямі є дослідження векторів маркетингової іншої некомерційних сфер (підприємницьких і професійних організацій, профспілок, благодійних і волонтерських організацій та ін.).

Література

1. GEF 2020 – strategy for the GEF [Електронний ресурс]. – 2014. – 27 с. – Режим доступу : http://www.thegef.org/gef/sites/thegef.org/files/documents/GEF.C.46.10_GEF2020__Strategy_for_the_GEF_May_15_2014.pdf.
2. Salamon L.M., Helmut K. Anheier The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, 1996. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, № 19. – Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, 1996. – 26 p.
3. Кількість зареєстрованих громадських об'єднань, професійних спілок, політичних партій та благодійних організацій у 2013 році : експрес-випуск. – 06.03.2014. – № 77/0/05.6вн-14. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 2 с.
4. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 № 1264-XII станом на 10 січня 2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – стаття 546.
5. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / [О.В. Безпалько, Ю.М. Галустян, А.В. Гулевська-Черниш та ін. ; за заг. ред. А.В. Гулевської-Черниш]. – К. : Книга плюс, 2008. – 120 с.
6. Взаємодія інститутів громадянського суспільства з органами виконавчої влади в процесі реалізації державної політики у сфері екології : звіт за результатами дослідження. – Кіровоград : Інститут соціокультурного менеджменту (ІСКМ), 2013. – 49 с.
7. Довкілля України. Статистичний збірник: 2013 / відповід. за випуск О.М. Прокопенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 223 с.
8. Іванюта С.П. Екологічна та природно-техногенна безпека України: регіональний вимір загроз і ризиків : монографія / С. П. Іванюта, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2012. – 308 с.
9. План діяльності Міністерства екології та природних ресурсів України на 2015–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/docs/about-task/Plan_diiain_17-17.docx.
10. Екологічна складова національної безпеки: основні показники і шляхи їх досягнення : аналітична доповідь. – Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2013. – 34 с.
11. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. UNDP, 2014. 239 p.
12. Проекти ГЕФ на території України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/docs/activity-international2/GEF_proyekts.doc.
13. Bischoff, S. Nonprofit Marketing with a Purpose: Developing a Strategic Marketing Plan to Engage New Audiences. Conservation Impact. 2004. January. URL: <http://www.conservationimpact.com/cms/wp-content/uploads/2009/12/article-booklet/strategicmarketingarticleCI.pdf>.
14. The State of Nonprofit America / ред. Lester M. Salamon. Harrisonburg: R.R. Donnelley and Sons, 2012. 709 p.
15. Kotler P. Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative. Journal of Marketing. 2011. Vol. 75. P. 132–135.
16. Advancing sustainable lifestyles through marketing and communications, ed. Stanislas Dupré. Nairobi: United Nations Environment Programme, UN Global Compact and Utopies, 2005. 52 p.

References

1. GEF 2020 – strategy for the GEF. WWW.THEGEF.ORG. (Last updated January 12, 2015) http://www.thegef.org/gef/sites/thegef.org/files/documents/GEF.C.46.10_GEF2020_-_Strategy_for_the_GEF_May_15_2014.pdf.
2. Salamon L. and Anheier H. The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, 1996. In The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, 1996, Issue 19, Baltimore, Johns Hopkins University Institute for Policy Studies. (Last updated January 12, 2015) <http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/pdf/icnpo.pdf>.
3. Kilkist zareiestrovanykh hromadskykh obiednan, profesiinykh spilok, politychnykh partii ta blahodiinykh orhanizatsii u 2013 rotsi. Ekspres-vypusk vid 06.03.2014 №77/0/05.6vн-14. Kiiv, Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014, 2 p.
4. Zakon Ukrainy «Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyschcha» vid 25.06.1991 № 1264-XII: za stanom na 10 sichnia

2015 r., Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1991, Issue 41, stattia 546.

5. Bezpalko O.V., Halustian Yu.M., and Hulevska&Chernysh A.V. Blahodiini instytutsii Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku (za rezultatamy sotsiologichnoho doslidzhennia) (A.V. Hulevska&Chernysh, ed.). Kiiv, Knyha plius, 2008, 120 p.

6. Vzaiemodiia instytutiv hromadianskoho suspilstva z orhanamy vykonavchoi vlady v protsesi realizatsii derzhavnoi polityky u sferi ekolohii: zvit za rezultatamy doslidzhennia. Kirovohrad, Instytut sotsiokulturnoho menedzhmentu (ISKM), 2013, 49 p.

7. Dovkillia Ukrainy. Statystychnyi zbirnyk: 2013 (O.M. Prokopenko, ed.). Kiiv, Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014, 223 p.

8. Ivaniuta S.P. and Kachynskiy A.B. Ekologichna ta pryrodno-tekhohenna bezpeka Ukrainy: rehionalnyi vymir zahroz i ryzykiv: monohrafiia. Kiiv, NISD, 2012, 308 p.

9. Plan diialnosti Ministerstva ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy na 2015-2017 roky. WWW.MENR.GOV.UA. (Last updated January 12, 2015) http://www.menr.gov.ua/docs/about-task/Plan_diialn_17-17.docx.

10. Ekologichna skladova natsionalnoi bezpeky: osnovni pokaznyky i shliakhy yikh dosiahnennia: analitychna dopovid. Kiiv, Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, 2013, 34 p.

11. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. UNDP, 2014, 239 p.

12. Proekty HEF na terytorii Ukrainy. WWW.MENR.GOV.UA (Last updated January 12, 2015) http://www.menr.gov.ua/docs/activity-international2/GEF_progeks.doc.

13. Bischoff S. Nonprofit Marketing with a Purpose: Developing a Strategic Marketing Plan to Engage New Audiences. WWW.CONSERVATIONIMPACT.COM (Last updated January 12, 2015) <http://www.conservationimpact.com/cms/wp-content/uploads/2009/12/article-booklet/strategicmarketingarticleCI.pdf>.

14. The State of Nonprofit America, 2th ed., (Lester M. Salamon, ed.). Harrisonburg, R.R. Donnelley and Sons, 2012, 709 p.

15. Kotler P. Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative, Journal of Marketing, 2011, Vol. 75, pp. 132–135.

16. Advancing sustainable lifestyles through marketing and communications (Stanislas Dupré, ed.). Nairobi, United Nations Environment Programme, UN Global Compact and Utopies, 2005, 52 p.

Надійшла 15.01.2015; рецензент: д. е. н. Гринчуцький В. І.

ЦІНА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

Наведено види еластичності попиту за ціною. Досліджено методи розрахунку еластичності попиту. Особлива увага відведена ціновим методам стимулювання збуту. Наведено ситуації, за яких використовується зв'язане ціноутворення.

Ключові слова: ринок, попит, товар, ціна, споживач, еластичність попиту, конкуренція, маркетинг.

L. P. KOVALCHUK

Ternopil State Technical University

PRICE AS A FORMATION FACTOR OF CONSUMER DEMAND

In conditions of instability of the political and economic situation in Ukraine businesses need to spend a lot of effort to effective use of their own market opportunities, creating consumer demand for goods. In this article are described types of demand elasticity for the price and presented them graphically. Researched methods of calculating the demand elasticity. Special attention is given for price methods of sales promotion, among which combined sales, direct credits, credits for the old product when buying a new, special prices. Showed situations in which is using linked pricing.

Keywords: market, demand, product, price, consumer elasticity of demand, competition, marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загострення кризової ситуації на території України, внаслідок політичної нестабільності, змушує підприємств-виробників все більш детально вивчати запити споживачів, задля зміцнення власних ринкових позицій. Споживчий попит значною мірою залежить від ціни, доходів споживачів та політики ціноутворення конкурентів. Діяльність маркетингових служб підприємств повинен включати аналіз платоспроможності споживачів.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження теоретичних аспектів ціни, як інструменту маркетингової політики є досить актуальною, зважаючи на кризове становище вітчизняних підприємств, та скорочення доходів населення під впливом девальвації гривні. Проблему ціноутворення досліджували ряд вітчизняних вчених, таких як Іванчук С.І., Бондаренко В.А., Оганян Г.А., Паламарчук В.О., Румянцев А.П., Луценко К.Б., Розумей С.Б., Примак Т.О., Лабурцева О.І. та інші. Про те дана тема ще розкрита не в повному аспекті, тому розглянемо її більш детально.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження ціни як чинника формування споживчого попиту. У зв'язку з цим необхідно дослідити теоретичні засади еластичності попиту за ціною та виділити метод його розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливе значення у формуванні споживчого попиту відіграє саме ціна на товар, адже при високій ціні підприємству необхідно докладати зусиль щоб продукція користувалась популярністю, а в результаті знаходила свого кінцевого споживача. Щодня корпорації зустрічаються з ситуацією створення нових товарів, збільшення асортименту конкурентів, тому маркетинговим службам необхідно проводити регулярний моніторинг ринку, аналіз маркетингових стратегій конкурентів, вивчення нових смаків споживачів. Доволі часто організації приймають рішення що стосуються зменшення ціни власного продукту задля збільшення його обсягів продажу. Якщо вартість конкурентного товару залишається незмінною, спостерігається приріст обсягу попиту товару за меншою ціною. Дотримуючись цінової стратегії підприємствам варто не забувати про якість продукції, як одного з основних чинників яким керується споживач при купівлі товару.

З метою визначення чутливості споживачів до змін у цінах на товари економісти застосовують концепцію цінової еластичності. За ситуації, коли результатом незначних змін у ціні є значні зміни у кількості товарів, що купуються, такий попит прийнято називати просто еластичним чи відносно еластичним [1]. На думку Іванчука С.І. зміни у грошових доходах населення є важливим ринковим чинником, а еластичність попиту показує ступінь вразливості до їх змін [2, с. 303]. Саме від доходів цільових споживачів залежить цінова стратегія підприємств.

У теорії і практиці існує два методи, з допомогою яких можна розрахувати еластичність попиту: точкової еластичності або дугової еластичності.

За словами Оганян Г. А. коефіцієнт еластичності попиту за ціною E_p показує, на скільки відсотків зазнав змін обсяг попиту коли ціна одиниці товару змінилася на 1 % [3, с. 129]. Автор пропонує розраховувати даний показник за формулою:

$$E_p = \frac{\text{зміна попиту (у відсотках)}}{\text{зміна ціни (у відсотках)}} = \frac{Q_1 \times Q_2}{Q_1 + Q_2} \div \frac{P_1 \times P_2}{P_1 + P_2} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}, \quad (1)$$

де Q_1 — початковий обсяг попиту;
 Q_2 — обсяг попиту після зміни ціни;
 ΔQ — зміна обсягу попиту;
 P_1 — початкова ціна;
 P_2 — нова ціна;
 ΔP — приріст ціни [3, с. 129].

Якщо $E_p > 1$, попит є еластичним, темп росту попиту вищий ніж зниження ціни. При еластичному попиті спостерігається значне збільшення обсягу доходу.

Якщо $E_p < 1$, попит є нееластичний, темп росту попиту нижчий ніж зниження ціни. Така ситуація зумовлює скорочення виручки від продажу товарів.

Якщо $E_p = 1$, одинична еластичність попиту, темп росту попиту і ціни збігаються.

Якщо $E_p \rightarrow \infty$, абсолютно еластичний попит, при незначних змінах ціни попит істотно змінюється.

Якщо $E_p = 0$, абсолютно нееластичний попит, незалежно від зміни ціни на товар попит залишається незмінним. Види еластичності попиту за ціною можна представити графічно (рис. 1).

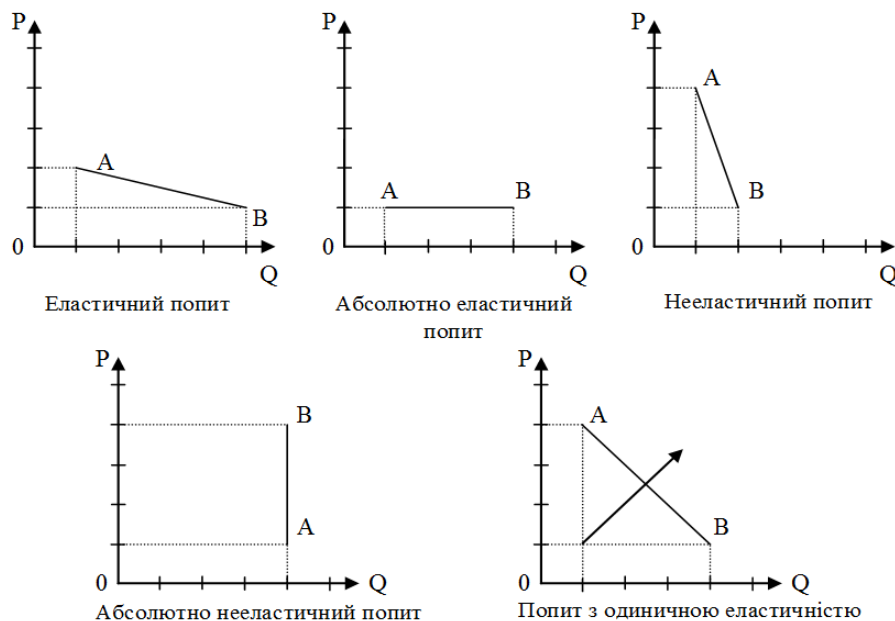


Рис. 1. Види еластичності попиту за ціною [3, с. 129–132]

Формуючи збутову політику підприємствам слід звертати увагу на методи активізації продажу товару. Застосувати метод цінового стимулювання може як виробник, так і роздрібне підприємство. Якщо підприємство виробник встановлює низьку ціну, обсяги продажу його товару на промисловому ринку збільшуються. Підприємство, що реалізує продукцію кінцевому споживачу, встановлюючи низьку ціну, позиціонує себе як реалізатор доступних товарів. Використовуючи дану стратегію службам маркетингу слід пам'ятати про інформування населення щодо низьких цін шляхом інформаційних листівок та ін.

На думку Луцентко К.Б., ціновими методами стимулювання збуту, що використовуються на ринку, є: поєднаний продаж, прямі знижки, зарахування ціни старого товару під час купівлі нового, спеціальні ціни, купонаж [4, с. 54]. При дослідженні потреб споживачів служб маркетингу варто визначити, який з даних методів буде найефективнішим для цільового ринку підприємства.

За словами Примак Т.О. за допомогою прямої знижки зниження ціни може відбуватись двома методами: знижка виражена у відсотковому значенні (коли на упаковці зазначається на скільки відсотків знижується ціна на товар, здебільшого на продукцію приклеюють дві етикетки — зі старою ціною, яка перекреслюється, і новою); знижка, на якій вказується її розмір ("мінус 500 грн"); та нова ціна, без розміру знижки. Автор зазначає, що спеціальні ціни застосовуються до дрібних партій товару, які здебільшого продаються в одній упаковці та з'єднані поліетиленовою плівкою (один товар з трьох безкоштовно). При поєднаному продажі продукція реалізовується виробником комплектами, тобто поєднанням товарів, загальна вартість яких буде нижчою, аніж купівля їх окремо. Ще одним методом стимулювання збуту є купонаж, при якому потенційному покупцеві пропонується купон, в якому зазначається певна знижка на товар [5, с. 158–160]. Даний купон містить пропозицію, яку пропонує підприємство, наприклад при купівлі певного товару надається знижка у відсотковому вигляді або знижка на певну грошову суму.

За словами Лабурцевої О. І. досить часто підприємства реалізують різні групи товарів, які можуть бути залежними або незалежними при купівлі. У мікроекономіці розділяють типи взаємозв'язків між товарами залежно від характеру споживчого попиту та від особливостей виробництва (рис.2) [6, с. 28].

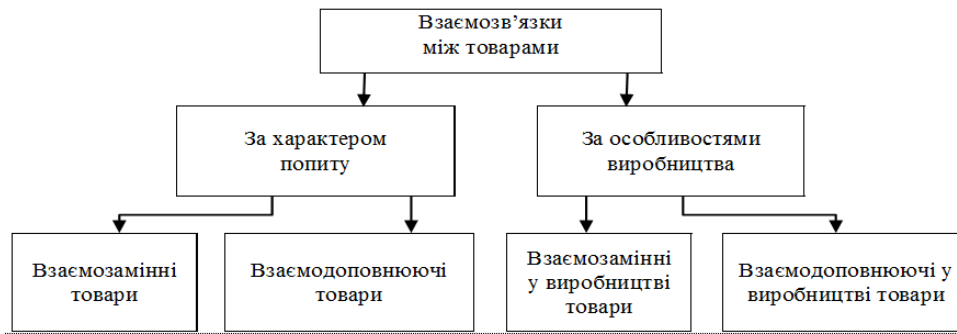


Рис. 2. Систематизація ситуацій зв'язаного ціноутворення [6, с.29]

Із представлених взаємозв'язків між товарами бачимо, для яких груп товарів використовуватиметься зв'язане ціноутворення. При взаємозамінних товарах якщо ціна на товар-конкурент збільшується, то споживчий попит на інший товар підвищується. Якщо спостерігається ріст ціни на взаємодоповнюючий (комплектний) товар, попит на інший товар знижується. Доволі часто підприємства, які мають обмежену виробничу потужність стикаються з проблемою, коли необхідно виробляти один з взаємозамінних товарів, при чому підвищення ціни на товар скорочує пропозицію іншого товару. При виробництві одного з взаємодоповнюючих у виробництві товарів другий одержують як побічний продукт; підвищення ціни на один з товарів супроводжує збільшення пропозиції іншого товару [6, с. 28–29].

При встановленні ціни на власну продукцію виробникам слід ретельно вивчати ряд факторів, які впливатимуть на споживчий попит, а саме: ціна на продукцію конкурентів, взаємозв'язки між товарами, еластичність попиту. Якщо підприємство бажатиме реалізовувати свою продукцію за кордоном, необхідно ретельно вивчити державну митну політику. На споживчий попит також впливає сезонність попиту, ціноутворення за даної ситуації матиме суттєву різницю залежно від сезонного об'єму продажу.

Висновки

Отже, підприємствам-виробникам необхідно детально вивчати ринок, щоб реалізовувати саме той продукт, на який буде більший споживчий попит. Для ефективного розвитку бізнесу особливу увагу необхідно приділяти саме ціноутворенню, від якого залежать фінансові результати підприємства. Робота відділу маркетингу повинна бути спрямована, в першу чергу, на вивчення потреб споживачів, їх пріоритети при купівлі певного продукту. Ціна, як чинник формування споживчого попиту допомагає відрегулювати бажаний обсяг продажу товарів. При вдалому ціноутворенні підприємство може збільшити власну частку ринку та отримати максимальний прибуток.

Література

1. Еластичність попиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Еластичність_попиту
2. Іванчук С.І. Особливості проведення маркетингових досліджень на підприємствах туристичної галузі / С.І. Іванчук, В.А. Бондаренко // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 303.
3. Оганян Г. А. Політична економія : навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін. ; за заг. ред. Г. А. Оганяна. — К. : МАУП, 2003. — 520 с.
4. Луценко К. Б. Цінове та нецінове стимулювання збуту як методи активізації продажу товарів / К. Б. Луценко, С. Б. Розумей // Актуальные проблемы современных наук – 2010 : XI Международная научная практическая конференция. – София : Икономики, 2010. – С. 54.
5. Примак Т. О. Маркетинг : навч. посіб. / Примак Т. О. — К. : МАУП, 2004. — 228 с.
6. Лабурцева О.І. Інноваційні підходи до управління цінами в рамках товарного асортименту / О.І. Лабурцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 28–29.

References

1. Elastychnist popytu. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Еластичність_попиту
2. Ivanchuk S.I., Bondarenko V.A. Osoblyvosti provedennia marketynhovykh doslidzhen na pidpriemstvakh turystychnoi haluzi, Visnyk DITB, 2013, No. 17, p. 303.
3. Ohanian G.A., Palamarchuk V.A., Rumiantsev A.P. ta in. Politychna ekonomiyi. Kyiv, MAUP, 2003, 520 p.
4. Lutsenko K. B., Rozumei S.B. Tsinove ta ne tsinove stymulivannia zbutu yak metody aktyvizatsii prodazhu tovariv, Aktualni problem sovremtnny'x nauk, 2010, p. 54.
5. Prymak T.O. Marketynh. Kyiv, MAUP, 2004, 228 p.
6. Laburtseva O.I. Innovatsiini pidkhody do upravlinnia tsinamy v ramkakh tovarnoho asortymentu, Marketynh I menedzhment innovaysii, 2011, No. 2, pp. 28-29.

Надійшла 15.01.2015; рецензент: д. е. н. Хомин П. Я.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано теоретико-методичні основи та розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації розвитку торговельних підприємств на засадах маркетингових диверсифікованих стратегій. Уточнено сутність головних понять і вивчено підходи до дослідження диверсифікації комерційної діяльності торговельних підприємств. Визначено, що торговельні підприємства у своїй діяльності можуть використовувати такі маркетингові стратегії, як позиційний захист; фланговий захист; випереджувальний захист; контрнаступ; мобільний захист; відступ; стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку

Ключові слова: торговельні підприємства; маркетингові стратегії; стратегії розвитку; стратегії диференціації; стратегії диверсифікації.

S. V. KOVALCHUK

Khmelnitsky National University

MARKETING DEVELOPMENT STRATEGIES OF TRADE ENTERPRISES

The theoretical and methodological foundations and practical recommendations to optimize the development of commercial enterprises based on diversified marketing strategies were grounded in the article. The essence of the main concepts was specified and approaches to the study of diversification of commercial business of trade enterprises were studied. The author determined that commercial enterprises can use such marketing strategies as positional defence; precautionary protection; counteroffensive; mobile protection; retreat; strategy of increasing of market share in the existing market capacity.

Keywords: commercial enterprises; marketing strategy; development strategy; strategy of differentiation; diversification strategy.

Постановка проблеми дослідження. Збільшення кількості торговельних підприємств у містах та поселеннях міського типу зумовлює потребу диверсифікованого розвитку кожного з них. З одного боку, диференційна стратегія розвитку підприємства, орієнтована на розширення товарного асортименту, освоєння нових товарних ринків і видів послуг, а також на розповсюдження підприємницької діяльності на нові види їх діяльності, з іншого – здатна розподілити розливі ризики та нівелювати залежність від циклічного розвитку бізнесу. Ефективність диверсифікаційного підходу є пропорційною швидкості переорієнтації торговельного підприємства на ті види та групи товарів, послуг, які користуються попитом у населення та є конкурентоспроможними. З іншого боку, впровадження маркетингових стратегій дозволяє поєднувати процес планування збуту продукції та її просування на ринку через формування оптимальної для підприємства цінової політики. В арсеналі підприємця має знаходитися комплекс маркетингових стратегій, серед яких: глобальні маркетингові стратегії, базові стратегії, стратегії зростання, стратегії обрання цільового сегменту, стратегії обрання маркетинг-міксу [1]. І хоча виключно всі торговельні підприємства орієнтовані на отримання прибутку, відсутня універсальна стратегія, яка стала б абсолютно прийнятною для всіх таких підприємств.

За таких умов перед кожним торговельним підприємством постають завдання щодо визначення свого місця на ринку, утримання вже здобутих на ринку позицій та окреслення можливостей, за рахунок яких можна досягти головної мети своєї діяльності.

Аналіз публікацій та постановка проблеми дослідження. Загальнонаукові аспекти розвитку торговельних підприємств проробляли у своїх працях такі економісти, як В. Апопій, Н. Голошубова, Л. Дідківська, А. Мазаракі, Т. Футало, І. Школа та ін. Дослідженням ефективності їх функціонування присвячено роботи І. Бланка, Є. Бойка, О. Вовчак, В. Загорського, В. Іваницького, Є. Мних, А. Садекова, Н. Ушакової, А. Фрідмана, М. Яцківа та ін. Питання стратегії розвитку підприємств досліджувалися такими науковцями, як О. Аниськовою, І. Ансоффом, Л. Балабановою, В. Карлофом, М. Портером, К. Радченко та ін. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку торговельних підприємств розглядали у своїх працях такі вчені, як В. Віглицький, В. Дробот, П. Друкер, О. Ільчук, І. Кириленко, Ф. Котлер, Ю. Кухарчук, Л. Лігоненко, З. Шершньов та ін.

Однак, незважаючи на значний доробок учених у дослідженні розвитку торговельних підприємств, нерозв'язаними, на наш погляд, залишаються питання, пов'язані з реалізацією маркетингової стратегії диверсифікації на підприємствах торгівлі, зокрема визначення її місця у діяльності підприємства та ролі у виборі шляхів подолання кризових явищ. Власне необхідність удосконалення теоретико-методичних основ і розробки практичних підходів до оптимізації розвитку торговельних підприємств на засадах маркетингових стратегій і зумовила необхідність написання цієї статті.

Метою написання статті було визначення шляхів удосконалення теоретико-методичних основ і окреслення напрямів щодо розробки практичних підходів оптимізації розвитку торговельних підприємств на засадах маркетингової стратегізації їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Згідно з глобальними маркетинговими стратегіями визначають вибір напрямку розвитку підприємства – суб'єкта торгівлі. Вихідними елементами такої стратегії є: товарний, ціновий, збутовий напрями та напрям комунікаційної політики. Таким шляхом підприємство створює і реалізує власний потенціал задля досягнення успіху в зовнішньому середовищі. Не останнє місце у будіванні концепції розвитку торговельного підприємства посідає аналіз чинників формування специфіки зовнішнього середовища: параметрів демографічного розвитку населення, галузевої структури зайнятості економічно активного населення території, спеціалізації господарства, розвитку транспортної та складської інфраструктури тощо.

У контексті базових маркетингових стратегій торговельне підприємство акцентує увагу на своїх конкурентних перевагах або через реалізацію стратегії контролювання витрат, або через впровадження стратегії диференціації, або через стратегію фокусування [2].

Реалізація стратегії контрольованих витрат передбачає зменшення витрат торговельного підприємства на власне виробництво (якщо таке існує) та реалізацію продукції через збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції (послуг), а також через скорочення адміністративних витрат, використання енергоощадних і ресурсозберігаючих технологій тощо. В ринковому середовищі апіорі кожен суб'єкт господарювання працює над реалізацією цієї стратегії.

Вибір стратегії диверсифікації означає, що торговельне підприємство зосередило акценти своєї діяльності або на високій якості продукції (послуг), або на принциповій їх новизні, що врешті-решт спрямоване на формування підприємством нового іміджу та забезпечення особливої привабливості для покупця.

Маркетингові стратегії диверсифікації застосовуються в тому випадку, коли підприємство знаходить привабливі для себе можливості поза його бізнесом. Для кожної компанії диверсифікація означає і нові можливості для розвитку й значний ризик ведення незнайомого бізнесу за незвичних умов.

В окремих випадках диверсифікація є необхідною. Наприклад, коли ринок збуту, на якому діє підприємство, має тенденцію до скорочення (тобто товар, який виробляє підприємство або продає, вступає в стадію спаду життєвого циклу), підприємство мусить виходити в інші сфери бізнесу.

Диверсифікація – це стратегія, яка передбачає вихід підприємства в нові для нього сфери бізнесу або на товарний ринок, що відрізняється від поточних товарних ринків фірми. У реальному житті стратегія диверсифікації реалізується або через злиття з іншою фірмою (через поглинання), або шляхом створення нового підприємства.

На наш погляд, для підприємств торгівлі є цікавим розподіл диверсифікації на споріднену та неспоріднену. За спорідненої диверсифікації нова сфера бізнесу має суттєвий збіг з основною діяльністю фірми. Наявність такої спільності означає можливість фірми значною мірою використовувати напрацьований потенціал й отримання ефекту масштабу або синергізму від обміну активами та навиками. Як результат компанія в цілому має отримувати більш високі прибутки на інвестиції: її доходи мають збільшуватися, а витрати (в частині умовно-постійних витрат) та потреби в капіталовкладеннях мають зменшуватися. Суттєвий збіг нової сфери бізнесу з основними видами діяльності фірми передбачає спільне використання:

- покупців і в деяких випадках вироблених товарів (потенціал для пропозиції системних рішень);
- торговельного персоналу або каналів розподілу;
- торгової марки та її іміджу;
- виробничих, офісних, складських приміщень;
- досліджень та розробок;
- персоналу та інформаційних систем;
- маркетингу та маркетингових досліджень.

Стратегія розширення товарного асортименту зазвичай передбачає роботу з поточним ринком та напрацьованою системою розподілу продукції, тому її можна віднести до спорідненої диверсифікації.

Теж саме можна сказати і про стратегію розширення ринку, коли фірма застосовує вже наявну технологію виробництва і, як правило, обслуговується подібний ринок з використанням подібної системи розподілу.

Неспорідненою диверсифікацією зазвичай виступає вертикальна інтеграція – де спільність старого й нового бізнесу відсутня.

Можна визначити такі мотиви, якими користуються фірми під час вибору спорідненої або неспорідненої диверсифікації (табл. 1).

У цілому ці стратегії характеризуються розширенням існуючого портфеля з погляду продукту і ринку. Необхідно також відзначити, що диверсифікованість і придбання не є синонімами. Придбання може не призвести до диверсифікованості, а диверсифікованість може бути досягнутою і через внутрішній розвиток.

Можна визначити причини, через які підприємство може виявляти бажання здійснювати диверсифікацію зовнішніми способами. Неповний перелік таких причин наводиться нижче:

- необхідність одержати деякі особливі навички або ресурси, що значно поліпшують показники існуючого підприємства;

- бажання розподілити ризик і збалансувати портфель товарів або послуг компанії;
- необхідність забезпечити ефективне використання вільних засобів — це може виникнути в зв'язку з тим, що організація має кілька підприємств типу «грошових корів» (тобто таких, котрі приносять багато коштів);
- існуючі продукти і ринки можуть не мати можливостей відповідати задачам зростання і прибутковості;
- необхідність зрівноважити компанію з високою часткою позикових засобів компанією, що не має позикових засобів, щоб структура капіталу була більш збалансована;
- поява неспрогнозованої можливості, що має потенціал значного підвищення прибутковості.

Таблиця 1

Мотиви диверсифікації

Споріднена диверсифікація (вертикальна)	Неспоріднена диверсифікація (горизонтальна)
1. Обмін або спільне використання активів або навичок: <ul style="list-style-type: none"> - торгові марки; - маркетингові навички; - збутові та дистрибутивні системи; - виробничий досвід; - дослідження і розробки. 2. Економія обумовлена масштабами	1. Управління і перерозподіл грошових потоків 2. Збільшення норми прибутку 3. Придбання бізнесу за низькою ціною 4. Переорієнтація фірми 5. Зниження ризиків шляхом проведення операцій за кількома товарними ринками 6. Податкові пільги 7. Придбання ліквідних активів 8. Захист від ворожих поглинань 9. Інтереси вищого керівництва

Розрізняють такі види диверсифікації: концентрична (вертикальна) диверсифікація; горизонтальна диверсифікація; конгломеративна диверсифікація.

Вертикальна диверсифікація передбачає виробництво товарів (послуг), які в технологічному та маркетинговому відношенні тісно пов'язані з пропонованими підприємством товарами. На сучасному етапі такий підхід широко застосовується у продуктових маркетах, де крім готової продукції власного виробництва, торговельне підприємство пропонує і напівфабрикати. Вертикальна диверсифікація забезпечує певні переваги виробнику: поєднується координація дій з великими можливостями контролю; забезпечується стабільність господарських зв'язків у межах підприємства; гарантованими є поставки матеріально-технічних ресурсів; зберігається тісний контакт з кінцевими споживачами. Разом з тим наявні й деякі недоліки. А саме взаємозалежність структурних підрозділів підприємства у випадку негативних зовнішніх змін виступає дестабілізуючим чинником для становища цілого підприємства; обмежений ринок збуту призводить до зменшення впливу конкуренції; необхідність удосконалення потребує значних витрат, що, в підсумку, призводить до перевищення вартості ресурсів за середньою ринковою ціною.

Під час запровадження стратегії горизонтальної диверсифікації торговельне підприємство задля задоволення потреб існуючих клієнтів розширює сферу ведення бізнесу. Таким чином, різнобічне врахування потреб постійних споживачів забезпечує висхідний розвиток підприємства та вихід на нові ринки сировини та збуту. Конгломеративна диверсифікація не пов'язана ні з існуючою технологією, ні з потребами постійних споживачів; вона орієнтована на вихід у нові види бізнесу, потребує значних інвестувань, тому доступна лише для великих підприємств. На нашу думку, стратегії вертикальної та горизонтальної диверсифікації є об'єктивними елементами розвитку торговельних підприємств на сучасному етапі. Крім задоволення масового попиту споживачів, торговельні підприємства все більше орієнтуються на задоволенні індивідуальних запитів, специфічних запитів, наданні додаткових послуг (можливості оплати різноманітних послуг через розміщення в приміщенні торговельного підприємства платіжних терміналів; можливості скористатися Інтернетом та електронною поштою тощо).

За реалізації підприємством стратегії фокусування торгівлі продукцією (послугами) здійснюється у певному сегменті ринку, який при цьому висуває специфічні вимоги до продукції (послуг). Все більшого розгортання як на теренах Чернівецької області, так і в Україні загалом зазнає ринок екопродуктів, що, зрештою, відповідає загальносвітовим та європейським тенденціям.

Напрямок розширення масштабу діяльності торговельного підприємства визначатимуть стратегії зростання. В ході інтенсифікації існуючих можливостей та ресурсів, через зростання ринкової частки та обсягу збуту певних товарів на існуючих ринках, через глибоке проникнення, через нові ринки збуту товарів підприємства, через пропозицію нового товару на існуючому ринку торговельне підприємство зможе орієнтуватися на інтенсивне зростання.

В разі кооперування зусиль торговельного підприємства з іншими підприємствами можливе інтегративне зростання. При цьому розрізняють пряму інтеграцію та зворотну, вертикальну інтеграцію та горизонтальну [3]. Стратегія прямої інтеграції передбачає об'єднання виробника з торговельним посередником. Стратегія зворотної інтеграції – відповідно об'єднання виробника з постачальником матеріально-технічних ресурсів. У випадку об'єднання зусиль виробника, постачальника та посередника

мова йде про вертикальну інтеграцію у формі вертикальних маркетингових збутових систем з утворенням каналів розподілу продукції. Один з учасників у даному випадку відіграє роль координатора діяльності інших учасників. У разі розширення масштабів діяльності торговельного підприємства за рахунок об'єднання його зусиль з підприємством-конкурентом мова йде про горизонтальну інтеграцію.

Паралельний вихід торговельного підприємства до інших сфер діяльності, не пов'язаних з основною діяльністю, означатиме диверсифіковане зростання. Ця стратегія передбачає зміни в структурі та бізнесовій діяльності торговельного підприємства, так як вихід на новий ринок збуту з новим товаром чи послугою водночас передбачає й вихід на нові ринки сировини.

Стратегія глибокого проникнення на ринок, як різновид стратегії диверсифікованого зростання, означає збільшення обсягів збуту та ринкового сегменту підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій і може бути реалізованою за двома напрямками:

- 1) через нарощення обсягів збуту на усталеному ринку;
- 2) через залучення нових споживачів.

У переліку засобів стратегії глибокого проникнення на ринок активізація рекламної діяльності, застосування засобів стимулювання збуту, підвищення рівня сервісного обслуговування товарів, розвиток збутової мережі.

Стратегія розвитку ринку передбачає адаптацію існуючого асортименту товарів до нових ринків збуту. Реалізація даної стратегії можлива за наступними напрямками:

- а) через залучення нових сегментів ринку до споживання існуючого товару;
- б) через вихід існуючого товару на нові територіальні ринки.

У контексті реалізації стратегії розвитку ринку потрібно орієнтуватися на довгострокові перспективи, високий комерційний ризик і витратні дослідження каналів збуту.

Ще одним різновидом стратегії диверсифікованого зростання виступає стратегія розвитку товару, що означає модифікацію товару підприємства або його якісних характеристик (стилю, іміджу, розширення асортименту) для існуючого кола споживачів. Інакше кажучи, підприємство пропонує вдосконалений товар або розширює його асортимент через підвищення якості товару, розробку нових моделей товару, пропозиції нових товарів. Для даної стратегії характерні значні строки реалізації, високі комерційні ризики, значні витрати на розробку та виробництво нових товарів.

Застосування стратегій диверсифікації є можливим у випадках, коли підприємство відкриває для себе нові можливості в інших сферах бізнесу. У випадку скорочення обсягів ринку, на якому торгує підприємство, також доречним є застосування стратегії диверсифікації з метою пошуку для торговельного підприємства альтернативних ринків сировини та збуту.

У переліку маркетингових стратегій вирізняються маркетингові конкурентні стратегії [3]. Їх також класифікують за різними ознаками.

Маркетингові стратегії ринкового лідера. Ринок будь-якого ієрархічного рівня характеризується наявністю лідера. Його позиція забезпечує йому дивіденди (через високу ринкову частку) й водночас певні труднощі. Позаяк завжди існує конкуруюче підприємство, що намагається зайняти лідируючі позиції на ринку. Крім того, завжди існують підприємства, які намагаються скопіювати стратегію лідера. Утримання лідерських позицій на ринку забезпечує використання трьох основних різновидів маркетингових стратегій: розширення місткості ринку, захист позицій, підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку [3].

Реалізувати маркетингову стратегію розширення ємності ринку можна трьома шляхами:

- 1) через пошук нових споживачів, акцентуючи увагу на тому, що кожен товар має своїх потенційних споживачів, які не знають про його існування;
- 2) через пошук нових потреб, а це, в свою чергу, орієнтує підприємство на виявлення нових сфер і засобів застосування свого товару. Виявлення таких нових сфер застосування товару може відбуватися як за ініціативи споживачів, так і через розвиток потреби у споживачів;
- 3) через збільшення частоти та обсягів споживання товару, шляхом активної рекламної діяльності.

Певною мірою пошук нових споживачів і нових потреб є відтворенням стратегії розвитку ринку, а збільшення обсягів споживання – стратегії глибокого проникнення на ринок (обидві входять до групи стратегій інтенсивного зростання).

Ще одним важливим напрямом стратегічної діяльності підприємства, що займає лідируючі позиції на ринку, є стратегії захисту позицій – це важливий і необхідний напрям стратегічної діяльності ринкового лідера, оскільки на ринку завжди є фірми, які прагнуть усунути ринкового лідера з його провідних позицій.

Стратегія захисту позицій є доволі складною, так як ринковий лідер, як правило, має значну кількість товарних позицій і ринків збуту. Виникає проблема: які саме товарно-ринкові позиції треба утримувати, які посилювати, а від яких доречно відмовитися?

Існують загальні принципи, використання яких забезпечує утримання стійких ринкових позицій.

Найголовнішим принципом утримання першості є активна інноваційна політика. Історія бізнесу знає багато прикладів, коли завдяки інноваціям з боку фірм-челенджерів першість ринкового лідера була усунена. Другий принцип стратегії захисту полягає в тому, що ринковий лідер повинен приділяти увагу всій своїй товарно-ринковій матриці. Це означає, що дуже часто ринковий лідер, оцінюючи той чи інший

товарно-ринковий сегмент, мусить орієнтуватися не на найвищий прибуток, а на утримання позицій на ньому. Таким чином, ринковий лідер інколи свідомо повинен випускати (продавати) на деяких сегментах збиткову продукцію для утримання на них своїх конкурентних позицій. Третій принцип реалізується у тому разі, коли конкуренти застосовують агресивну цінову політику, атакуючи ринкового лідера, і наголошують на цьому під час позиціонування своїх товарів.

Основні положення моделі «Захисник» включають рекомендації щодо елементів комплексу маркетингових засобів у наведеній вище ситуації:

– Лідер мусить знижувати ціни, якщо ринок несеґментований. У разі сегментованого ринку ціна може залишатися високою на деяких найменш вразливих сегментах. Рішення у сфері цінової політики матимуть вирішальне значення і впливатимуть на інші елементи маркетингового комплексу.

– Лідер повинен переглянути свої витрати на фізичне розподілення товарів, тобто товарорух, з метою винайдення шляхів їх зменшення. Так, наприклад, доречно відмовитися від послуг торговельних посередників, які не в змозі підтримувати низьку ціну реалізації кінцевому споживачеві.

– У галузі товарної політики лідер основну увагу мусить приділяти сформованій конкурентній перевазі свого товару, а не репозиціонувати свої зусилля на ті якості, на яких робить наголос конкурент, котрий атакує;

– У політиці просування лідер має використовувати не інформативний, а престижний, іміджевий характер реклами.

Характерною рисою діяльності ринкових лідерів є те, що вони зосереджують увагу не на окремій сфері маркетингової діяльності, а на всіх аспектах маркетингу. Тобто ринковий лідер повинен оптимізувати маркетинговий комплекс взагалі та окремі елементи маркетингу зокрема.

Найбільш загальними факторами, які сприяють утриманню позицій ринкового лідерства, є:

1. Орієнтація всієї діяльності фірми на дослідження і задоволення потреб споживачів.
2. Орієнтація на довгострокові перспективи розвитку, а не на швидке отримання прибутку.
3. Активна інноваційна діяльність.
4. Спрямованість на високу якість товарів. На відміну від компаній, які використовують стратегію «зняття вершків», успішно діючий ринковий лідер, розробивши і впровадивши на ринок високоякісний товар, постійно працює над його вдосконаленням з метою підвищення якості.
5. Розширення товарного асортименту. Ринковий лідер повинен постійно поповнювати товарний асортимент новими різновидами товарів.
6. Активна рекламна діяльність. Дослідження показують, що ринковий лідер, як правило, посідає перші місця у переліку витрат на рекламу.
7. Надання значної уваги торговельним посередникам, формуванню та управлінню каналами розподілу товарів.
8. Використання системи франчайзингу з метою територіального розширення ринку збуту своїх товарів.
9. Ефективне сервісне обслуговування.
10. Конкурентна стійкість, активна охорона своїх ринкових позицій шляхом першочергового використання стратегії упереджувального захисту. Тобто ринковий лідер витрачає значні кошти на те, щоб не допустити появи серйозних конкурентів.
11. Постійне підвищення виробничої ефективності з метою зниження собівартості своїх товарів (надання послуг). Ринковий лідер витрачає значні кошти на модернізацію свого виробничого-технологічного процесу.

Розглядаючи ринок як арену конкурентної боротьби, а ринкового лідера та його конкурентів як суб'єктів «військових дій» на цій арені, все розмаїття захисних стратегій ринкового лідера поділяємо на такі різновиди: 1) позиційний захист; 2) фланговий захист; 3) випереджувальний захист; 4) контрнаступ; 5) мобільний захист; 6) відступ; 7) стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку [3, с. 382–389].

Позиційний захист передбачає захист ринків збуту товару за всім спектром товарної номенклатури. В контексті флангового захисту відбувається обстоювання слабких місць, тобто тих товарно-ринкових сегментів, які втрачають свою прибутковість. Випереджувальний захист містить дії наступального напрямку щодо конкурента, який має намір атакувати ринкового лідера. Стратегія захисту позицій ринкового лідера у вигляді активних дій щодо агресивної стратегії конкурентів має назву контрнаступ. Вихід на інші ринки з метою зміцнення свого конкурентного становища називається мобільним захистом, причому захист забезпечується шляхом застосування стратегії розвитку ринку (однієї із стратегій зростання та стратегії диференціації). У випадку усвідомлення лідером неможливості захисту певних позицій після виснажливої конкурентної боротьби застосовується стратегія відступу, яка передбачає виявлення тих сегментів, від яких можна відмовитися без значних втрат та стратегічних наслідків.

Під час застосування стратегії підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку метою є зростання прибутковості підприємства. Однак, згідно з сучасними джерелами, які висвітлюють маркетинг, існують теорії, які заперечують пряму залежність між часткою ринку та прибутками підприємства. Вибір

даної стратегії виправданий у випадку, коли збільшення ринкової частки опиратиметься на стратегію цінового лідерства або диференціації. Стимулюючими чинниками застосування стратегії виступають: законодавче обмеження (через антимонопольне законодавство), зростаючі витрати підприємства (на просування; боротьбу з конкурентами, які втрачають дану частку ринку; на забезпечення збільшення ринкової частки). Існує факт, що після охоплення 50% ринку прибутковість зменшується, а також те, що ефективність певного комплексу маркетингових засобів під час формування певної частки ринку може суттєво знизитись в разі спроби її збільшення.

Висновки

1. Концентрація торговельних підприємств у міських поселеннях зумовлює потребу диверсифікованого розвитку кожного з них. З одного боку, диференційована стратегія розвитку підприємства орієнтована на розширення товарного асортименту, освоєння нових товарних ринків та видів послуг, а також на розповсюдження підприємницької діяльності на нові види діяльності, з іншого – підприємство здатне розподілити можливі ризики та нівелювати залежність від циклічного розвитку бізнесу. Ефективність диверсифікації є пропорційною швидкості переорієнтації торговельного підприємства на ті види товарів, послуг, які характеризуються попитом і є конкурентоспроможними.

2. Сукупність ринкових стратегій, можливих для використання торговельними підприємствами, умовно може бути поділеною на такі різновиди: позиційний захист, фланговий захист, випереджувальний захист, контрнаступ, мобільний наступ, стратегія відступу та стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку. Впровадження даних стратегій передбачає маркетингову орієнтованість торговельних підприємств.

Оскільки на сьогоднішній день активно розвивається Інтернет-торгівля, мережеве просування товару до споживача тощо, то цілком очевидно, що у найближчій перспективі потреба у торговельних підприємствах як таких, що виконують тільки торговельну функцію, може різко зменшитися. Отже, для того, щоб такі підприємства вижили, вони мають функціонувати на принципово іншій основі. Торговельні підприємства мають вибудувати нову маркетингову стратегію розвитку за допомогою диверсифікації своєї діяльності в напрямі забезпечення найрізноманітніших потреб населення. Таким чином, розвиток торговельних підприємств має стати максимально диверсифікованим. Це вимагає пріоритетного вирішення такого важливого завдання, як розробка інноваційної маркетингової диверсифікованої стратегії розвитку торговельного підприємства.

Література

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2009. – 280 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 705 с.
3. Ковальчук С.В. Стратегічний маркетинг : навчальний посібник / С.В. Ковальчук. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 291 с.

References

1. Garkavenko S.S. Marketing. K.: Libra, 2009. 280 p.
2. Garkavenko S.S. Marketing: textbook. Kyiv: Libra, 2002. 705 p.
3. Kovalchuk S.V. Strategic Marketing: Manual. Khmelnytsky: KNU, 2010. 291 p.

Надійшла 10.12.2014; статтю представляє д. е. н. Ковальчук С. В.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 330.322:332 (045)

С. П. КОВАЛЬЧУК

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СИСТЕМА ФАКТОРІВ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ
РЕГІОНІВ**

Досліджено систему факторів впливу на інвестиційну привабливість та інвестиційний клімат регіонів. Запропоновано класифікацію системи факторів впливу на інвестиційну привабливість регіону, яка дозволяє виокремити механізми впливу із різним рівнем та характером дії. Визначено основні чинники загальнодержавного впливу, розроблено систему заходів щодо забезпечення підвищення позитивного впливу на залучення інвестицій до регіонів. Запропоновано схему відображення ефекту від дії факторів у системі загальнодержавних факторів впливу на інвестиційний клімат регіону.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиції в основний капітал, прями іноземні інвестиції, державне регулювання, фактори державного регулювання.

S. P. KOVALJCHUK

Vinnitsya Trade and Economic Institute of KNTEU

**THE SYSTEM OF FACTORS OF STATE INFLUENCE IS ON INVESTMENT
CLIMATE OF REGIONS**

The system of factors of influence on an investment is investigated attractiveness and investment climate of regions. Classification of a system of factors of influence on the investment attractiveness of the region, which allows to distinguish the mechanisms of the influence of different level and nature of the action is proposed. The basic factors of national influence are defined, the system of measures is worked out in relation to providing of increase of positive influence on bringing of investments to the regions. The chart of reflection of effect is offered from the action of factors in the system of national factors of influence on the investment climate of region.

Keywords: investment, investment climate, investment in fixed capital, foreign direct investment, government regulation, government regulation factors.

Вступ. Інвестиції все більшою мірою займають визначальні позиції серед факторів сприяння економічному розвитку та зростанню. Інвестиційний ресурс здатен виконувати унікальну об'єднану функцію, яка визначається можливістю виступати важливим рушійним елементом, або фактором, що забезпечує прискорення, підвищення якості, ефективності, продуктивності економічних процесів та функціонування економічних формацій. Визначення системи впливу на процеси інвестування в економіку дозволить розробити заходи щодо підвищення наповненості економіки регіону інвестиціями. Практична спрямованість даних заходів та реальна можливість реалізації є їх необхідними характеристиками. Тому потрібно враховувати можливі рівні реалізації заходів впливу на інвестиційний клімат регіону. Державна політика та державне регулювання в сфері інвестицій є визначальними у формуванні загального для всіх регіонів інвестиційного клімату. Саме система важелів державного впливу є основною в загальній сукупності факторів впливу на інвестиційний клімат регіонів, а відсутність чіткої цільової спрямованості на інвестиційну наповненість в процесі її формування робить необхідним удосконалення механізмів державного регулювання інвестиційної діяльності.

Постановка завдання. Дослідження загальнодержавних факторів впливу на інвестиційний клімат регіону та розробка пропозицій щодо їх модифікації відповідно до цілі дозволяють сформулювати теоретичне підґрунтя для підвищення інвестиційної привабливості та покращення інвестиційного клімату регіонів.

Методи регулювання інвестиційної діяльності не є новим об'єктом для наукового пошуку. Дані питання вивчали Гладка У.Б., Музиченко А. С., Беседін В. Ф., Федоренко В.Г., Денисенко М.П., Воронкова Т.С., Москвін С., Марцин В.С., Юхновський І.В., Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Крейдич І.М., Годованець О., Абрамик Л. та ін.

Відсутність ефективного та єдиного комплексного підходу до побудови системи важелів державного впливу на інвестиційний клімат регіонів зумовлює потребу подальшого дослідження кола питань, пов'язаних з формуванням максимально сприятливої політики для залучення інвестицій.

Результати дослідження. Економічний розвиток регіону визначається численними факторами, серед яких інвестиційна активність відіграє одну із вирішальних ролей. Інвестиції здатні виступати каталізатором в економічних процесах, при цьому забезпечуючи підвищення їх якості. Разом з цим, рівень інвестиційної наповненості регіону визначається рядом його характеристик, серед яких комплексними показниками, що поєднують у собі різні складові є інвестиційна привабливість регіону та інвестиційний клімат.

Серед факторів, що здатні повністю змінити висхідну тенденцію в обсягах залучення інвестицій до

різних регіонів – великі економічні та політичні потрясіння. До чинників, що вносять корективи і визначають темпи зростання обсягів залучених інвестицій належать система правових, економічних, політичних, соціально-культурних та інших умов. Друга група факторів – це фактори, що формують інвестиційний клімат регіонів. Їх дія на інвестиційний клімат регіонів досліджувалася значною мірою в багатьох наукових працях. Існує значна кількість розроблених наукових підходів до групування їх та виокремлення цілісних груп в даній системі. Серед цілісної системи факторів сприяння інвестиційній активності регіонів доцільно виокремити дві основні групи: фактори соціально-політичного, нормативно-правового характеру; власне економічні чинники.

Запропонована класифікація серед переваг містить такі, як: максимальне охоплення всіх чинників; високий рівень узагальнення елементів з подальшою можливістю їх деталізації на цілісні блоки в кожній групі; найбільш об'єктивніше їх групування, виходячи із сутності та природи чинників. Серед власне економічних чинників доцільно виокремити саме економічні характеристики регіону. До таких характеристик відноситься в першу чергу найзагальніший та найінформативніший критерій оцінки рівня економічного розвитку регіону – валовий регіональний продукт. Безумовно, високі значення даного показника свідчать про високі економічні можливості регіону, високу прибутковість бізнесу. Тому потенційний інвестор звертає увагу на цей показник. Важливими є також обсяги виробництва та реалізації продукції, потенційні можливості ринку до поглинання товару (попит), наявність необхідної бази для впровадження інвестицій (вартість основних засобів регіону, кількість суб'єктів ведення бізнесу), частка економічно активного населення, обсяги реалізації продукції та товарів відповідної категорії, або товарів-замінників. В підсистемі факторів соціально-політичного та нормативно-правового характеру варто відзначити нормативно-правову базу в сфері регулювання інвестиційної діяльності, політичну ситуацію, бізнес-клімат, криміногенну ситуацію, тощо.

За доцільне вважаємо провести групування чинників інвестиційної привабливості регіону за критерієм можливості та рівня реалізації регуляторного впливу на них. За такою ознакою чинники розподіляються на три групи: фактори загальнодержавного впливу, фактори регіонального впливу, фактори змішаного впливу (рис. 1). Фактори загальнодержавного впливу не можуть зазнавати регулювання з боку місцевої влади, фактори регіонального впливу визначаються виключно на місцевому рівні. Чинники змішаного впливу можуть визначатися як в межах державного так і регіонального регулювання. Переважаючими факторами в сучасній, існуючій системі регулювання інвестиційної діяльності в регіоні є фактори загальнодержавного та змішаного впливу. Сукупна схема класифікації чинників формування інвестиційної привабливості регіону представлена на рис. 1. На загальнодержавному рівні визначається фактор, що може виконати роль деструктивного елемента у висхідних тенденціях залучення інвестицій до регіонів держави – політична ситуація. Позитив цей фактор формує у випадку забезпечення певного його стану рівноваги та встановлення на відповідному якісному рівні при наявності належних якісних характеристик. Політична стабільність (ПС) – це високий рівень гарантії відсутності непередбачуваних змін (ПЗ), чітка визначена лінія формування законодавчої основи для проведення інвестиційної діяльності. В системі факторів ($\sum X_i$) формування інвестиційного клімату регіону йому варто відвести ключову роль серед чинників загальнодержавного впливу.

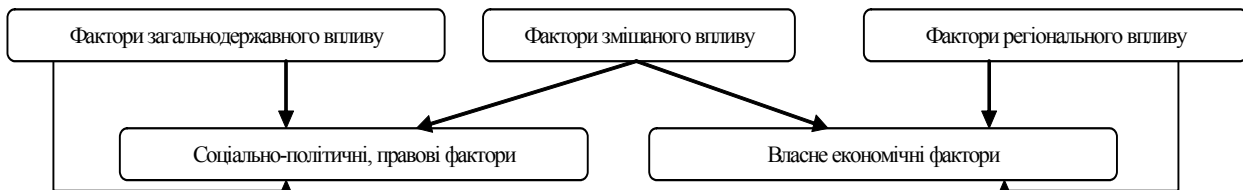


Рис. 1. Класифікація системи факторів впливу на інвестиційну привабливість регіону

Зазначена законодавча основа – це фактор, що є похідним від політичної ситуації. Визначається основна спрямованість законодавства саме політичною системою в країні та політичним вектором. Законодавчий механізм формує та визначає правила розвитку всіх сфер, які створюють єдиний цілісний механізм держави. Через законодавчий механізм виражаються форми сприяння покращенню інвестиційного клімату. Нормативно-правовими актами визначаються: рівень регулювання інвестиційної складової економіки; форми впливу на залучення та рух і розміщення інвестицій; нормативи податкової політики, кредитної політики, фінансової політики, визначається можливість надання пільг інвесторам, фінансової допомоги в різних формах; права та обов'язки інвесторів; засади правового захисту інвесторів; галузі та території пріоритетного інвестування; правила функціонування судової та правозахисної системи, тощо.

Таким чином, на законодавчому рівні визначається стан функціонування всіх факторів загальнодержавного впливу на інвестиційний клімат окремого регіону. Тому нормативно-правову систему можна розглядати і як фактор по відношенню до системи поліпшення інвестиційного клімату регіону, і як елемент, через який виражаються всі характерні особливості інших чинників. Існуюча на сьогодні система факторів загальнодержавного впливу на інвестиційний клімат регіону досить велика, разом з тим не характеризується високим рівнем ефективності (рис. 2).

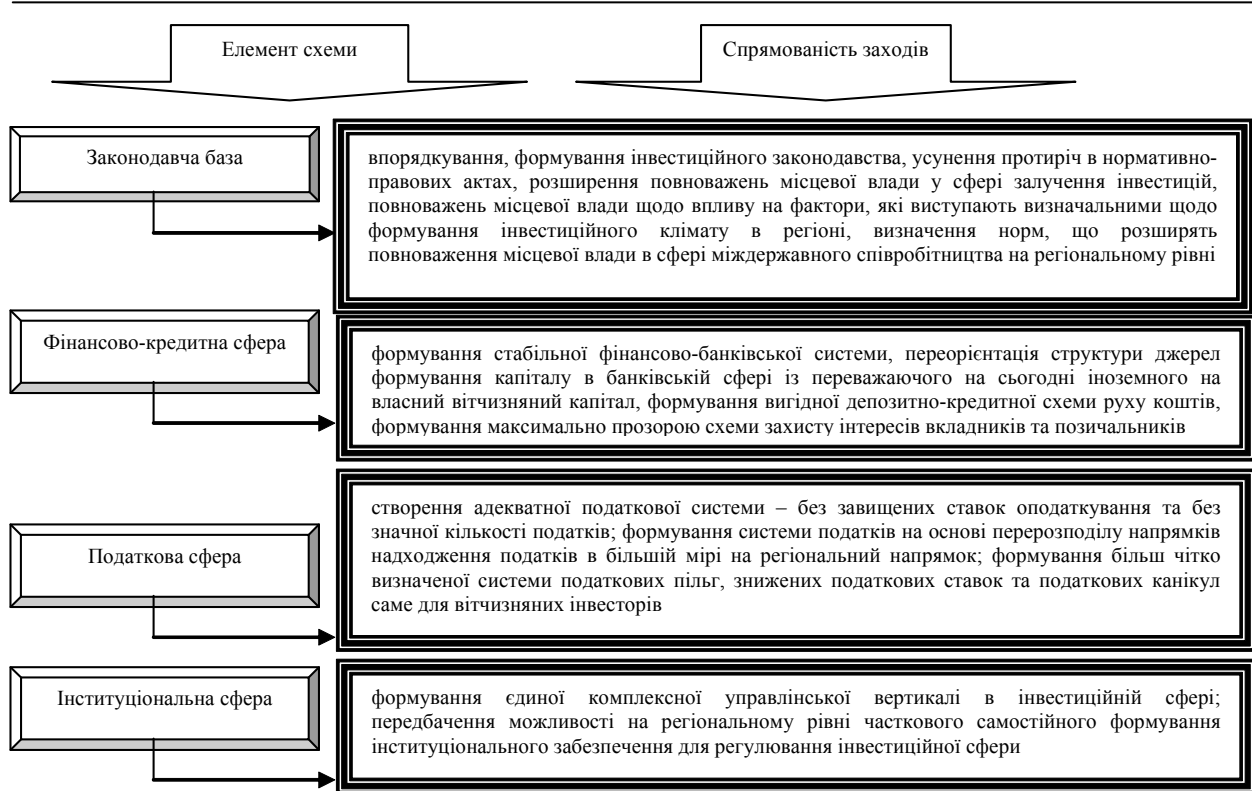


Рис. 2. Схема заходів для формування інвестиційної спрямованості факторів загальнодержавного впливу

Схема побудована таким чином, що частина заходів спрямована на розширення повноважень та можливостей органів місцевої влади в сфері формування інвестиційного клімату регіону. Така позиція є виправданою максимальною наближеністю суб'єкта влади до об'єкта регулювання – економіки регіону. Розширення можливостей щодо регулювання інвестиційної складової економіки на місцевому рівні зробить інвестиційний клімат регіону менш залежним від загальнодержавних тенденцій та дозволить забезпечити індивідуальний підхід до вирішення проблем регіону.

Чинниками загальнодержавного регулювання є система податкових пільг для різних галузей та територій освоєння інвестицій (ПП), система ставок кредитування бізнесу (КС), система державних дотацій, субвенцій, субсидій, заохочень (ДД). На інвестиційний клімат регіону на загальнодержавному рівні впливають шляхом надання йому спеціального статусу (СЕЗ), що передбачає проведення на цій території пільгової податково-кредитної політики, інших переваг для інвестора. Судова система (СС) розглядається при вивченні ризиків інвестицій. Чим менш вона корумпована, і чим більш незалежна, тим привабливішими є регіони країни для інвестора. Важливим є бізнес-клімат (БК), тобто система дозволів на ведення бізнесу, податкова система, система звітності, система контролю. Для іноземних інвестицій максимальна наближеність систем нормативно-правового регулювання та судочинства до аналогічних систем, принципів та правил їх функціонування в країні інвестора виступає вагомим сприятливим аргументом для інвестора щодо вкладення інвестиційних ресурсів в даний регіон. Система впливу та механізм дії загальнодержавних факторів на інвестиційний клімат регіону представлена нижче:

$$\sum X_i \rightarrow \left\{ \begin{array}{l} \text{ПС} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \uparrow \\ \text{ПЗ} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \\ \text{ЕК} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \\ \text{ЧЗ} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \\ \text{ППі} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \uparrow \\ \text{ППі} \uparrow \rightarrow \text{Іі} \uparrow \\ \text{КС} \downarrow \rightarrow \text{ІК} \uparrow \\ \text{СЕЗ} \uparrow \rightarrow \text{ІК}_{\text{СЕЗ}} \uparrow \\ \text{ДД} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \uparrow \\ \text{БК} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \\ \text{СС} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \\ \text{КЗ} \uparrow \rightarrow \text{ІК} \downarrow \dots \end{array} \right. \quad (1)$$

де ІК – інвестиційний клімат регіону; Іі – інвестиції в і-ту галузь; ІК_{СЕЗ} – інвестиційний клімат в спеціальних економічних зонах; ПС – політична стабільність; ПЗ – політичні потрясіння; ЕК – економічна криза; ЧЗ – чинне законодавство; ППі – податкові пільги в і-й галузі; КС – ставки для кредитування бізнесу; СЕЗ – спеціальні економічні зони; ДД – система державних допомоги, заохочень, безоплатного фінансування або

пільгового кредитування; СС – судова система; БК – бізнес-клімат; КЗ – контрольні заходи та процедури; ↑ – виникнення, збільшення, зростання; ↓ – наявність, існування, функціонування; ↓ – зникнення, відміна, зменшення, скорочення; → – вектор сприяння, вектор впливу, спрямованість (напрям) впливу.

Із застосуванням запропонованих на рис. 2 заходів за методикою, представленою системою 1 доступним стане формування позитивного ефекту від дії загальнодержавних чинників на інвестиційний клімат регіону. Система змін, направлених на формування позитивного впливу факторів, а отже і поліпшення інвестиційного клімату регіонів має бути побудованою в першу чергу на загальнодержавному підході, сформованою таким чином, щоб максимізувати можливості самостійного впливу на інвестиційний клімат регіону місцевої влади та громад. Обрана стратегія щодо підвищення автономності та самостійності місцевого самоврядування у всіх сферах доводить свою ефективність на прикладі зарубіжного досвіду.

Висновки. Система факторів загальнодержавного впливу на інвестиційний клімат регіону є визначальною в складі загальної сукупності чинників впливу. Вона формується із значної кількості елементів, що мають різну спрямованість, силу та ступінь дії на інвестиційний клімат. Формована на сьогодні політика щодо стану даних факторів свідчить про її неефективність, підтвердженням чому виступають недостатні обсяги залучення інвестицій в регіони у порівнянні з потенціалом регіонів у їх залученні. Це зумовлює необхідність проведення змін у функціонуванні даних факторів. Запропоновані заходи дозволять забезпечити лібералізацію системи чинників впливу на інвестиційний клімат регіону та сприятимуть його покращенню, а розширення можливостей регулювання чинників на регіональному рівні дозволить максимально враховувати проблеми та переваги регіону в інвестиційній політиці.

Література

1. Гладка У.Б. Інвестиційна діяльність та її державне регулювання / У.Б. Гладка // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 49–55.
2. Марцин В.С. Особливості залучення іноземних інвестицій за умов виходу з кризи / В. С. Марцин // Проблеми науки. – 2011. – № 3. – С. 2 – 9.
3. Марцин В.С. Складові впливу правових аспектів на інвестиційну діяльність України в сучасних умовах господарювання / В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 78 – 88.
4. Москвін С. Інвестиційний ринок України та проблеми його державного регулювання / С. Москвін // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 2. – С. 3 – 9.
5. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні / Музиченко А.С. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
6. Статистична інформація / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukstat.gov.ua.
7. Федоренко В.Г. Державна підтримка інвестиційної діяльності в Україні / В.Г. Федоренко, М.П. Денисенко, Т.С. Воронкова // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 48 – 49.

References

1. Ghladka U.B. Investycijna dijalnijstj ta jiji derzhavne reghuljuvannja // Reghionaljna ekonomika. – 2009. - 2. – S. 49 – 55.
2. Marcyjn V.S. Osoblyvosti zaluchennja inozemnykh investycij za umov vykhodu z kryzy. Problemy nauky. – 2011. - 3. – S. 2 – 9.
3. Marcyjn V.S. Skladovi vplyvu pravovykh aspektiv na investycijnu dijalnijstj Ukrajinu v suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja // Reghionaljna ekonomika. – 2011. - 2. – S. 78 – 88.
4. Moskvyn S. Investycijnyj rynek Ukrajinu ta problemy johho derzhavnogho reghuljuvannja. Finansovyj rynek Ukrajinu. – 2010. – 2. – S. 3 – 9.
5. Muzychenko A.S. Investycijna dijalnijstj v Ukrajinu. – K.: Kondor, 2005. – 406 s.
6. Statystychna informacija. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrajinu. www.ukstat.gov.ua.
7. Fedorenko V.Gh., Denysenko M.P., Voronkova T.Je. Derzhavna pidtrymka investycijnoji dijalnosti v Ukrajinu. Ekonomika ta derzhava. – 2011r. - 2. S. 48 – 49.

Надійшла 10.12.2014; рецензент: д. е. н. Балахонова О. В.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО І СЕРЕДЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті визначено стан та основні проблеми, що стримують розвиток інвестиційної підтримки малого та середнього бізнесу. Визначено зовнішні та внутрішні перешкоди, що стримують функціонування малого бізнесу, а також визначено основні проблеми, що утруднюють зростання обсягів випуску конкурентоспроможної продукції малих підприємств області. Встановлено напрями розвитку експортного потенціалу Хмельницької області. Обґрунтовано тенденції щодо становлення, розвитку малих підприємств Хмельницького регіону. Розкрито та визначено основні пріоритети та напрями інвестиційної підтримки на Хмельниччині.

Ключові слова: інвестиційна підтримка, експортний потенціал регіону, конкурентоспроможність продукції, бізнес-клімат, регіональні програми розвитку, суб'єкти малого підприємництва.

T. G. RZAEVA
Khmelnytsky National University

ATTRACTION PROBLEMS OF INVESTMENTS AND DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES IN KHMELNYTSKY REGION

The dynamics of basic indexes that characterize the state of small, middle and large enterprises of the Khmelnytsky area is investigational in the article, the dynamics of their amount and volumes of output and realization of products is namely investigational. The state and obstacles in relation to the successful functioning of small business and basic problems that restrain development of investment support of small and midsize businesses are certain in the article. In accordance with the Regional program of development of small enterprise, external and internal obstacles that restrain functioning of small business are certain, and also basic problems that bother the increase of volumes of output of competitive products of small enterprises of area are certain. Directions of development of export potential of the Khmelnytsky area are set. Tendencies are reasonable in relation to becoming, development of small enterprises of Khmelnytsky region, basic priorities and directions of investment support of business-climate are Exposed and certain in Khmelnytsky region. It is well-proven that investment support and development of export potential of small business will give an opportunity to assist the decision of problems of eurointegration at the terms of unstable economy and to work out in a region the flexible and stable system of assistance to business at the terms of intensifying of competitive activity.

Keywords: investment support, export potential of region, competitiveness of products, business-climate, regional programs of development, small business entities.

Вступ. Основою успішного функціонування малих та середніх підприємств є поліпшення бізнес-клімату Хмельницького регіону. Саме покращення бізнес-клімату буде сприяти подальшому розвитку та економічному зростанню у малого та середнього підприємництва. Розвиток та становлення малого та середнього підприємництва за умов нестабільної економіки значно ускладнюється цілою низкою проблем, що утруднюють процеси функціонування малого бізнесу Хмельницького регіону. Подальший розвиток підприємництва Хмельницької області є основою здійснення економічних реформ як на регіональному, так і на державному рівні.

Важливе значення у процесі становлення та розвитку підприємництва Хмельниччини має його інвестиційна підтримка. Створення сприятливого інвестиційного клімату та відповідних умов для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій є першочерговим завданням розвитку регіону. Не менш важливим завданням є підвищення ефективності діяльності регіонального виробника, конкурентоспроможності його продукції. Саме покращення інвестиційної підтримки та конкурентоспроможності малого і середнього бізнесу області будуть сприяти підвищенню експортного потенціалу Хмельницького регіону.

Значний внесок у розвиток та підтримку малого й середнього підприємництва Хмельницької області мають Регіональні програми його розвитку. Важливе значення у зазначених програмах належить саме інвестиційній підтримці малого і середнього бізнесу Хмельницької області, а також розвитку та збільшенню його експортного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За умов нестабільної економіки значна увага приділяється діяльності малих підприємств, умовам їх функціонування, проблемам нормативно-законодавчої підтримки, питанням мінімізації ризиків їх діяльності та ін. Значна увага приділяється процесам та механізмам сприяння розвитку підприємництва в Україні, що досліджується (А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.) [1]. Крім того окремі проблеми функціонування малого і середнього бізнесу вивчаються та опрацьовуються в роботах М.Ю. Ануфрієва, А.А. Бачуріна, М.П. Войнаренко, Т.А. Дементьєвої, В.І. Ляшенко, В.М. Ларіної, Л.М. Матросова, Г.І. Пушак та інших науковців.

На сьогодні, досить ґрунтовно вивчаються провідні тенденції розвитку підприємництва в Україні [2, с.36–41], напрями та завдання фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва [3, 165–168], напрями та перспективи інвестиційної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва фактори і резерви підприємницької діяльності на інноваційній основі [4, с.51–55] тощо.

Широкий спектр питань щодо підвищення результативності підприємницької діяльності як на регіональному, так і на державному рівні підкреслює зацікавленість науковців існуючими проблемами підприємницької діяльності та доводить необхідність їх подальшого дослідження. Актуальність визначених проблем, ступінь їх розв'язання обумовили вибір теми дослідження, окреслили мету статті та основні завдання її досягнення, означили мету статті

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження проблем залучення інвестицій та розвитку експортного потенціалу малого і середнього підприємництва Хмельницької області. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження динаміки кількості підприємств Хмельницької області, обсягів їх реалізації, в розрізі їх розмірів;
- визначення внутрішніх та зовнішніх перешкод розвитку малого та середнього підприємництва;
- обґрунтування проблем що утруднюють становлення й розвиток підприємництва та ускладнюють відповідно рівень його інвестиційної підтримки;
- визначення напрямів щодо зростання експортного потенціалу Хмельницького регіону.

Основна частина. Значний вплив на результативність функціонування малих підприємств як на рівні регіону, так і на рівні країни має рівень їх інвестиційної підтримки. Саме стан та напрями інвестиційної підтримки, її відповідність умовам господарювання та доцільність здійснення за умов нестабільної економіки обумовлюють ефективність функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Важливою характеристикою діяльності малого бізнесу є дослідження динаміки кількості підприємств Хмельницької області за їх розмірами (рис. 1).

Динаміка кількості суб'єктів підприємницької діяльності Хмельницької області у 2009–2012 рр. дала змогу відзначити, що за зазначений період спостерігається зниження кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва; кількості малих підприємств; кількості діючих фізичних осіб-підприємців. Така динаміка кількості підприємств є негативною ознакою розвитку малого підприємництва Хмельницької області. Покращити ситуацію в регіоні можливо за рахунок відповідної інвестиційної підтримки.

Важливою характеристикою розвитку та результативності діяльності малих і середніх підприємств є оцінка динаміки відносних показників щодо кількості підприємств за їх розмірами. Так, вагомою характеристикою є дослідження динаміки частки малих, середніх, великих підприємств Хмельниччини за період 2011–2013 рр. (рис. 2, 3).

Дослідження структури кількості підприємств Хмельницької області за їх розмірами, у 2013 р., дав змогу відзначити аналогічну тенденцію, а саме у 2013 р. найбільшу частку, на Хмельниччині, також становлять малі підприємства (94,2%). За період, що досліджується, на Хмельниччині відзначається зростання частки малих підприємств на 1,3 в.п. Порівняльний аналіз інформації за рис. 2 і 3 свідчить про зменшення у 2013 р. частки великих та середніх підприємств, відповідно на 0,9 в.п. та 0,4 в.п.

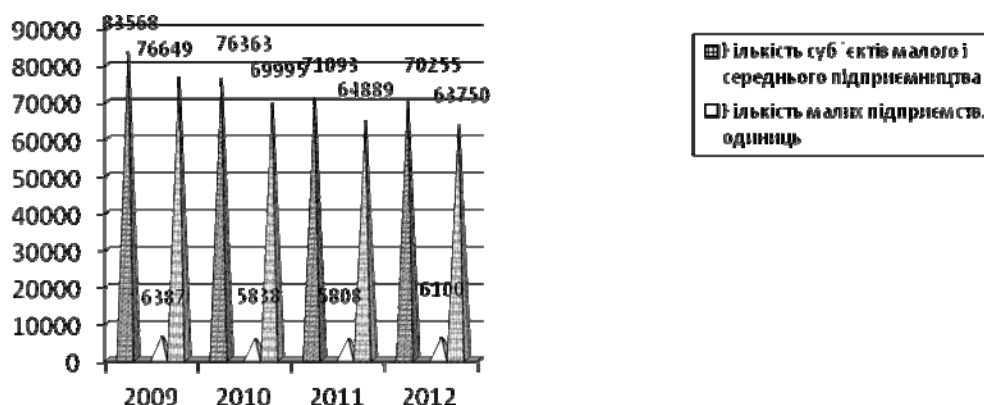


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів підприємницької діяльності Хмельницької області у 2009–2012 рр.

Аналіз структури кількості підприємств Хмельницької області за їх розмірами у 2011 р. дав змогу зауважити, що найбільшу, лівову частку на Хмельниччині становлять малі підприємства (92,9%). Проведемо аналіз динаміки частки кількості підприємств у зазначеному розрізі за 2013 р., що представлено на рис. 3.

Важливою характеристикою діяльності підприємств Хмельниччини є дослідження динаміки частки обсягів реалізації продукції (робіт, послуг). Частка обсягів реалізації великих підприємств, за період 2011–2013 рр., зменшилась на 13,6 в.п., а середніх підприємств зросла на 14,6 в.п. Важливо зауважити, що частка

обсягів реалізації продукції (робіт, послуг), що реалізована малими підприємствами, за аналогічний період, зменшилась на 1,0 в.п.

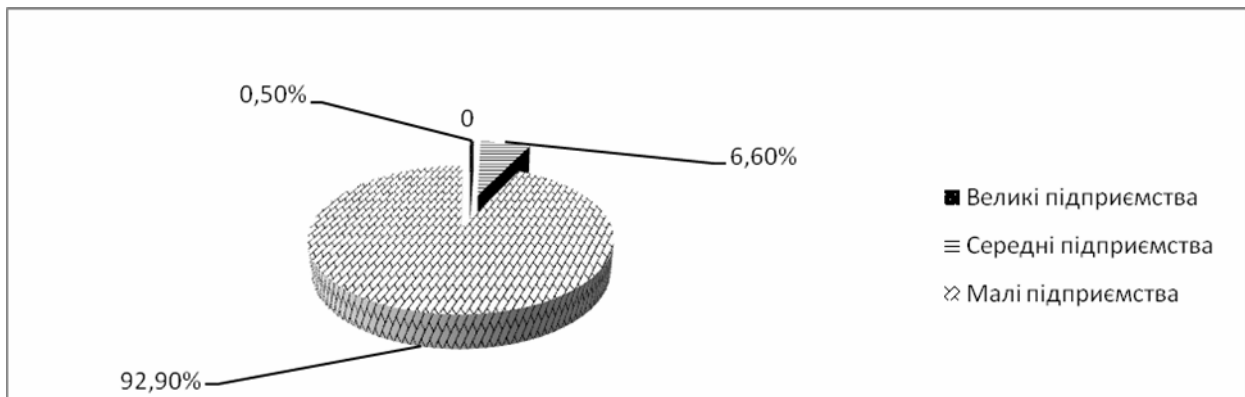


Рис.2. Структура кількості підприємств Хмельницької області за їх розмірами у 2011 р.

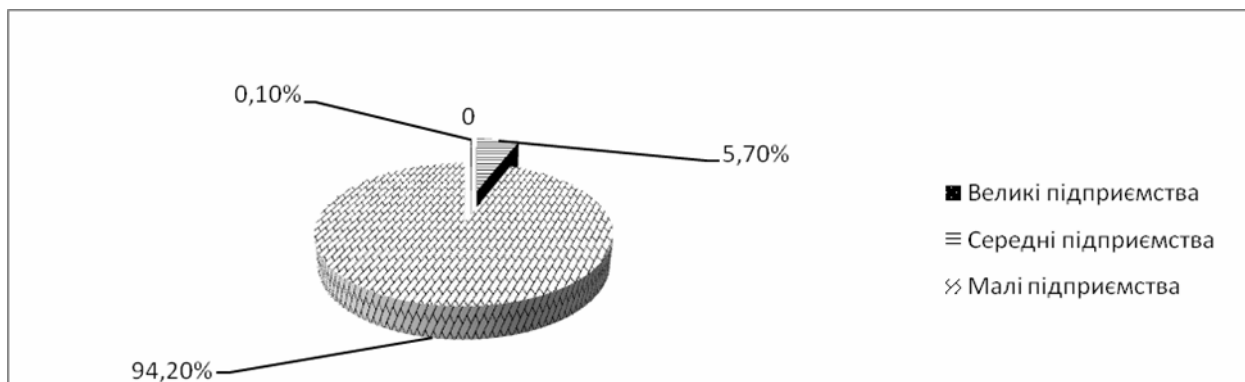


Рис.3. Структура кількості підприємств Хмельницької області за їх розмірами у 2013 р.

Порівнюючи тенденції кількості малих підприємств та їх обсягів їх реалізації свідчить про негативну динаміку розвитку малого бізнесу Хмельниччини. Покращити ситуацію можливо за рахунок ефективної інвестиційної підтримки підприємств області.

Спрямованість, доцільність та своєчасність інвестиційної підтримки забезпечує подальший розвиток та результативність підприємництва у Хмельницькому регіоні. Ефективність та результативність функціонування малого і середнього бізнесу значною мірою залежить від відповідності та своєчасності прийняття на державному й регіональному рівнях відповідних законопроектів, що спрямовані на подальше формування і розвиток національного підприємництва. Недосконалих законодавчих актів та недостатня державна фінансово-кредитна підтримка розвитку підприємництва створюють ряд зовнішніх та внутрішніх перешкод розвитку підприємницької діяльності та відповідно інтенсивності її інвестиційної підтримки. Грунтуючись на Регіональних програмах розвитку малого підприємництва [5, с.13-14] за період 2005–2014 рр. нами виділено основні зовнішні та внутрішні перешкоди розвитку підприємницької діяльності, що представлені нами на рис.4.

Відповідно до інформації рис.4. до зовнішніх перешкод відносяться такі: наявність значної кількості адміністративних бар'єрів як на державному, так і на регіональному рівнях; нестабільна та недосконала податкова політика; незавершеність процесу з регламентації процедур видачі документів дозвільного характеру відповідно до вимог Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»; невідповідність кредитно-фінансових механізмів потребам сектора малого підприємництва та ін.

До внутрішніх перешкод функціонування доцільно віднести такі: слабо розвинена структурна мережа консультаційних та навчальних послуг; недостатній рівень інформаційного забезпечення; довготривале руйнування матеріально-технічної бази підприємств агропромислового комплексу; низька активність громадських організацій та об'єднань підприємців у прийнятті рішень щодо підтримки та розвитку малого підприємництва; неефективне використання угідь для сільськогосподарських робіт та ін.

Доцільно зауважити, що наявні перешкоди створюють ряд проблем що утруднюють становлення та розвиток підприємництва, ускладнюють відповідно рівень інвестиційної підтримки й погіршують її стан. Відповідно до Регіональної програми розвитку 2012–2014 рр. основними проблемними питаннями, що зумовлюють певні ризики функціонування підприємництва в регіоні й рівень їх інвестиційної підтримки є такі:

- суперечливість та неповнота чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів підприємництва;
- недосконалий рівень реального партнерства між бізнесом, органами місцевого самоврядування та виконавчої влади;
- практично повна відсутність фінансової, матеріально-технічної підтримки підприємництва з боку держави, відсутність налагодженої системи гарантій і страхування кредитних і інвестиційних ризиків;
- диспропорції у структурі малого бізнесу за сферами економічної діяльності (найбільша частина підприємств припадає на підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових послуг та предметів особистого вжитку);
- нерівномірність розвитку малого бізнесу по території області через недостатній розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, особливо у сільській місцевості;
- недоступність довгострокового кредитування, труднощі з одержанням зовнішнього фінансування (високі відсоткові ставки на банківські кредити), що стримує розвиток виробничої сфери;
- недостатність та несвоєчасність фінансування районних, міських, програм підтримки малого підприємництва;
- значна зростаюча «тінізація» як обсягів виробництва, так і отриманих доходів [6, с.16-17].

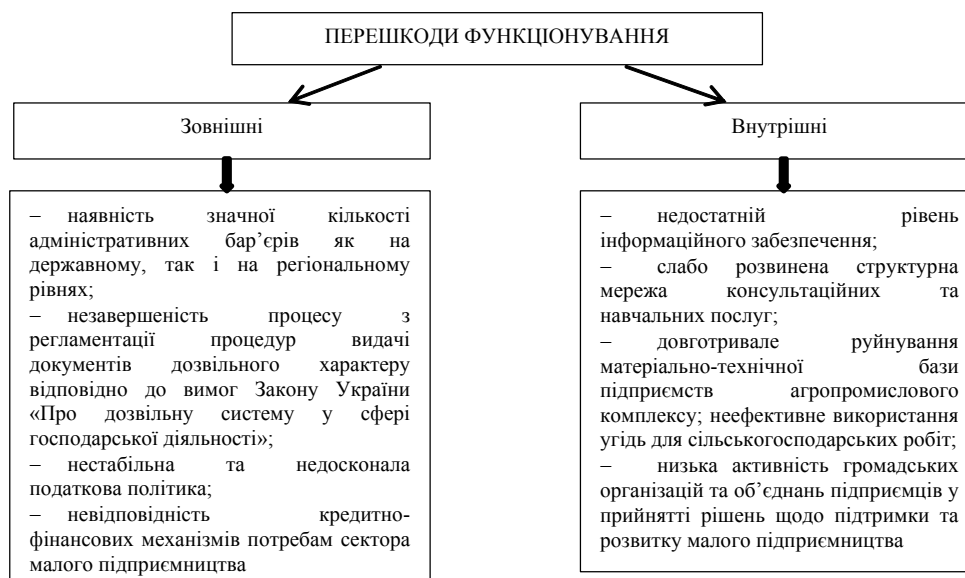


Рис.4. Основні внутрішні та зовнішні перешкоди розвитку малого і середнього підприємництва

Важливе значення в зростанні експортного потенціалу Хмельницького регіону є збільшення обсягів випуску конкурентоспроможності продукції. Збільшення обсягів експортованої продукції малими підприємствами є пріоритетними завданням Регіональної програми розвитку малого підприємництва. Зазначене завдання може бути реалізоване за рахунок певних заходів. Основними з них є наступні:

- проведення просвітницької роботи по розробці та впровадженню норм системи якості Міжнародних стандартів ISO на малих та середніх підприємствах;
- обґрунтування кола малих підприємств, які мають можливість та наміри вивчати, розробляти та впроваджувати систему Міжнародних стандартів якості ISO 9000 – 9004 за методологією ЄС та надання їм інформаційної та практичної допомоги в проведенні робіт;
- створення науково-виробничого центру з питань впровадження системи управління якістю за ДСТУ ISO в області;
- створення бази даних сертифікованих систем управління якістю продукції підприємств (організацій) області;
- надання суб'єктам господарювання організаційної та інформаційної підтримки створення галузевих кластерів шляхом проведення презентацій, семінарів, забезпечення інформаційними матеріалами [5, с. 26].

Важливе значення в процесі інвестиційної підтримки є залучення інвестицій. Основними напрямками залучення інвестицій є такі: створення та підтримка позитивного іміджу області для залучення інвестицій та реалізації інвестиційних проєктів; створення умов для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій; проведення моніторингу ефективності залучення іноземних інвестицій в сферу малого бізнесу та визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності малих підприємств; інформаційне забезпечення залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій; збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції; інформаційне забезпечення питань з євроінтеграції; залучення інвестицій у туристичну

та рекреаційну сфери; сприяння розвитку інноваційної діяльності та інтенсифікації трансферу технологій (рис. 5).

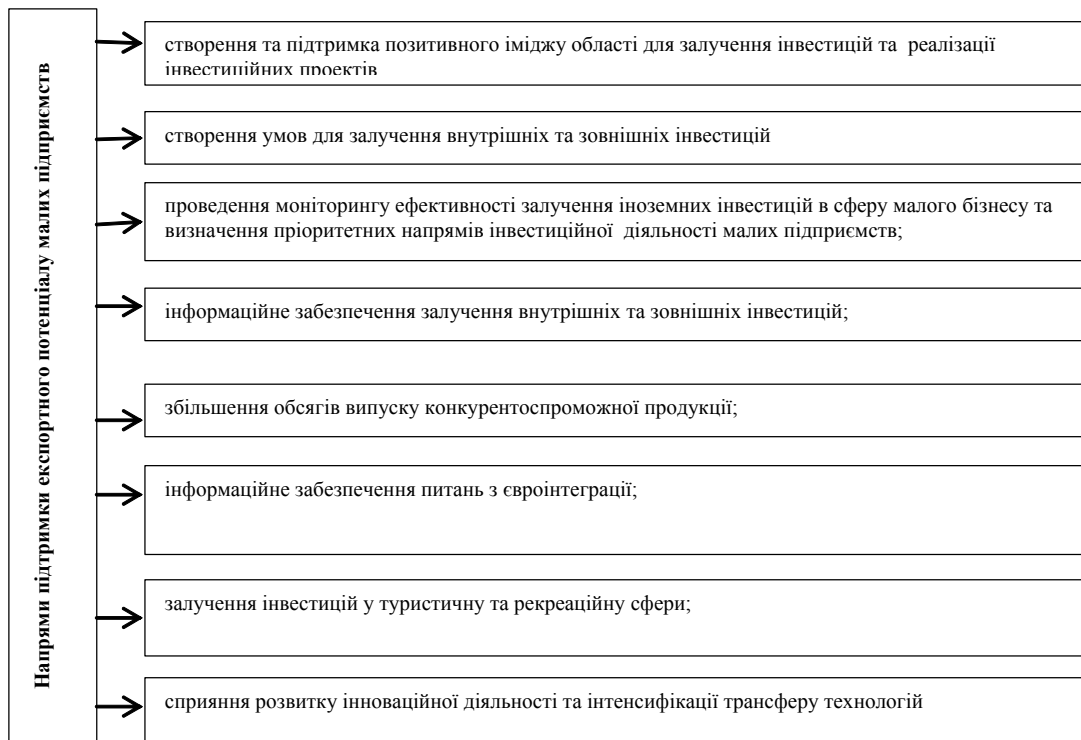


Рис.5. Напрями підтримки експортного потенціалу малих підприємств

Висновки. Становлення, розвиток та підтримка експортного потенціалу підприємництва Хмельницького регіону створює передумови підтримки бізнес-клімату регіону. Інвестиційна підтримка та розвиток експортного потенціалу малого бізнесу дасть змогу сприяти вирішенню проблем євроінтеграції за умов нестабільної економіки та розробити в регіоні гнучку та стабільну систему сприяння бізнесу за умов загострення конкурентної боротьби. Покращення інвестиційної підтримки буде сприяти покращенню фінансово-економічного стану суб'єктів малого бізнесу, покращенню їх фінансово-кредитної підтримки та зниженню ризиків ведення бізнесу в Хмельницькому регіоні.

Література

1. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
2. Гой І.В. Тенденції розвитку підприємництва в Україні / І.В. Гой, Т.П. Смелянська // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 1. – С. 36–41.
3. Рзаєва Т.Г. Фінансово-кредитна підтримка розвитку малого підприємництва: напрями та завдання / Т.Г. Рзаєва // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 165–168.
4. Рзаєва Т.Г. Напрями та перспективи інвестиційної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва / Т.Г. Рзаєва // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2014. – № 3. – Т. 1. – С. 51–55.
5. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2005–2006 роки. – 21 січня 2005. – № 4.
6. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2007–2008 роки. – 31 січня 2007. – № 6.
7. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2013–2014 роки. – 22 січня 2013. – № 9.

References

1. Modernizatsiya mehanizmv rozvutku malogo ta serednego biznesu: Monografiya. / A.I. Butenko, M.P. Voynarenko, V.I. Lyashenko ta in.; NAN UkraYini, in-t ekonomiki prom-sti. – Donetsk, 2011.–326 s.
2. Goy I.V., Smelyanska T.P. TendentsiYi rozvutku pidpriEmnitstva v UkraYini / I.V. Goy, T.P. Smelyanska // Herald of Khmelnytsky National University. Economical sciences. – 2013. – Issue 3. – T. 1. – S.36–41.
3. RzaEva T.G. Finansovo-kreditna pidtrimka rozvutku malogo pidpriEmnitstva: napryami ta zavdannya / T.G. RzaEva // Herald of Khmelnytsky National University. Economical sciences. – 2013. – Issue1. – S.165–168.
4. RzaEva T.G. Napryami ta perspektivi investitsiynoYi pidtrimki rozvutku malogo i serednego pidpriEmnitstva / T.G. RzaEva //

Herald of Khmelnytsky National University. Economical sciences. – 2014. – Issue 3. – Т. 1. – S.51–55.

5. Regionalna programa rozvitku malogo pidpriemnitstva v Hmelnitskiy oblasti na 2005-2006 roki vid 21 sichnya 2005roku №4 – 16/2005.
6. Regionalna programa rozvitku malogo pidpriemnitstva v Hmelnitskiy oblasti na 2007-2008 roki vid 31 sichnya 2007roku №6 – 17/2007.
7. Regionalna programa rozvitku malogo i serednogo pidpriemnitstva Hmelnitskoi oblasti na 2013-2014 roki vid 22 sichnya 2013 roku №9 – 18/2013.

Надійшла 10.01.2015; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИМ КЛАСТЕРОМ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

Розглянуто новий підхід до побудови сценаріїв соціально-економічного розвитку промислового комплексу регіону з гірничо-металургійним кластером із застосуванням методології сценарного аналізу. Такий підхід застосовано для побудови інноваційно-інтелектуального сценарію, який може бути реалізованим за умови зміни структури інвестицій у промисловий комплекс регіону і його гірничо-металургійний кластер для забезпечення інноваційних проривів, створення підґрунтя для забезпечення інвестиційного клімату та переходу до VI технологічного укладу. Найбільш важливим завданням інноваційно-інтелектуального сценарію є управління інноваційним соціально-економічним розвитком гірничо-металургійного кластеру регіону, орієнтованого на індикатори якості життя і екологічні чинники території з техногенним тиском.

Ключові слова: сценарний аналіз, якість життя, розвиток, інвестиції, інновації.

K. D. KHOROLSKYI
National University of Kryvyi Rih, Ukraine

SCENARIO ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION WITH MINING-METAL CLUSTER IN THE TRANSITION TO INNOVATION DEVELOPMENT MODEL

New approach to constructing scenarios of socio-economic development of industrial sector in the region of the mountain-metallurgical cluster with the use of scenario analysis methodology. This approach is used to build innovative smart script that can be realized in terms of changes in the structure of investments in the industrial complex and its mining-metallurgical cluster for innovative breakthroughs, to provide a framework to ensure the investment climate and the transition to the VI technological way. The most important task of innovation is predictive scenario of innovative socio-economic development of mining-metallurgical cluster in the region, based on indicators of quality of life and environmental factors of anthropogenic pressure area.

Keywords: scenario analysis, quality of life, development, investment, innovation.

Вступ

Велике значення для розвитку народного господарства, забезпечення життєдіяльності і національної безпеки України має гірничодобувна промисловість. Вона є матеріальною базою виробництва експорту продукції та забезпечує в останні десять років від 37 до 40% валютних надходжень. Тому подальший стратегічний розвиток Української гірничодобувної промисловості, в якій працює більше 4500 тис. працівників і десятки великих інтегрованих гірничо-збагачувальних підприємств об'єднаних в гірничо-металургійний кластер, спонукає дослідників до соціальних, екологічних, економічних, технологічних передбачень його інноваційного розвитку до 2030, а в подальшому до 2050 років. На думку М.Згурівського, передбачення – це процес, суть якого полягає у постійних спробах зазирнути в далеке майбутнє науки, техніки, економіки, екології, соціуму [1]. Таке передбачення потрібно аналітикам для визначення сильних сторін та можливостей, нових компетенцій щодо виникнення інноваційних технологій, нових бізнес-процесів і підтримки тих напрямків стратегічних досліджень, які можуть призвести до суттєвого покращення якості життя населення, зменшення техногенного тиску на території регіону [2]. Методології соціальних і технологічних передбачень широко застосовувались в Україні, Японії, США, Великобританії, Німеччині, Франції, Австралії, Китаю, Індії для розвитку своїх національних економік. Важливу роль у переосмисленні стратегічних пріоритетів щодо інноваційного розвитку промисловості відіграли роботи Леонтьєва В.В і Дж. Форестора [3, 4].

Відомі FUGI-моделі, які розроблені в Японії професорами Ітака Сузукі, Акіра Оніші для аналізу шляхів розвитку всесвітньої економіки з врахуванням взаємозалежності держав [5, 6]. На наш погляд, замість модифікації уже розроблених глобальних моделей прогнозування розвитку світової економіки потрібно розробляти автоматизовані системи імітаційного моделювання щодо сценарного аналізу впливу гірничодобувної промисловості на макроекономічні і соціальні процеси (ВВП, безробіття, темпи інфляції, якості життя, тощо). З іншого боку інноваційний розвиток регіону з гірничо-металургійним кластером вимагає створення революційних інноваційних технологій видобутку не лише залізорудної сировини для металургійних заводів, але і використання техногенних родовищ для виробництва інноваційної продукції для будівельної, електротехнічної, радіотехнічної галузей України.

Зменшення техногенного тиску на екологію регіону, створення нових бізнес-процесів, нових робочих місць, покращення якості життя населення регіону, збільшення ринкової вартості промислового комплексу регіону за рахунок впровадження процесно-вартісних технологій, збільшення валового регіонального продукту і як результат валового національного продукту України ось основна мета влади

Дніпропетровської області до 2020 року. Все це зумовлює необхідність розробки сценаріїв майбутнього розвитку регіону з гірничо-металургійним кластером до 2030 року.

Постановка завдання

Мета статті полягає у обґрунтуванні доцільності використання сценарного аналізу соціально-економічного розвитку регіону і його гірничо-металургійного кластеру в умовах переходу на інноваційну модель його розвитку до 2030 року.

Експериментальна частина

Політичні і економічні виклики кінця 2013–2014 років і початку 2015 року в Україні є серйозним випробуванням на міцність нашої держави та економіки в цілому. Її залежність від світової економіки та економіки Росії й Євросоюзу, від кредитної політики МВФ, імпорту енергоносіїв, створює умови для порівняно нижчої конкурентоспроможності української продукції на ринках третіх країн. Тому надзвичайно важливим завданням є вивчення перспектив розвитку Дніпропетровського регіону – лідера на стратегічному періоді до 2030 року. Залежність економіки регіону від розвитку подій на Сході України, тероризму, воєнних дій Росії, анексії Криму, високої корупції, тіньового бізнесу, впливу екології і техногенності на людей, які проживають і працюють на території з техногенним тиском, міграція населення з неоднорідними характеристиками вимагає, від дослідників нових ідей, принципів, інструментів, парадигм щодо управління регіоном в цей важкий період.

Для цього необхідно створити довгострокові моделі прогнозування соціально-економічного, технологічного розвитку регіонів в умовах переходу на інноваційну модель економіки, та запропонувати сценарії його розвитку, розробивши адаптовані індикатори інноваційного розвитку. За оцінками авторів посібника [7] нараховується більше 150 різних методів прогнозування, але на практиці в якості основних методів використовується лише 15–20. З метою моделювання соціально-економічного і технологічного розвитку регіону та його гірничо-металургійного кластеру відмітимо три групи методів прогнозування: експертного оцінювання; нормативні методи; екстраполяції. Серед них найбільш перспективними для досліджень можуть стати: а) метод експертної оцінки (метод Делфі, метод колективної генерації ідей «Мозковий штурм», метод морфологічного аналізу, метод «Форсайт», метод інтерв'ю); б) нормативні методи (статистичний метод, економічний аналіз, балансовий метод, прогноз грошових потоків та бюджетів, індикативний прогноз, метод рейтингів); в) методи екстраполяції (методи підбору функцій, динамічних рядів, історичних аналогій і прогнозування за еталоном, ковзання середніх, побудови трендів, динамічних рядів, факторного аналізу, найменших квадратів). Для економічного аналізу складних процесів інноваційного розвитку промислового комплексу регіону з гірничо-металургійним кластером важливим є вибір методу моделювання. З використанням технологій експертного оцінювання виділимо наступні: матричні моделі, імітаційні, оптимального планування, дифузії нововведень, стійкого інноваційного розвитку, економіко-математичні, лінійного, динамічного програмування тощо.

Сучасний розвиток комп'ютерних технологій, програмного забезпечення, інформаційних інтелектуальних систем управління створює можливість для розширення кола методів прогнозування, моделювання та планування для вибору і впровадження інноваційних технологій їх впливу на екологію регіону, економіки і соціуму [7]. Складання прогнозів прогнозних значень критеріальних показників та вибір індикаторів пов'язано з невизначеністю таких значень. Існує значна кількість способів, які дозволяють знизити ризики від невизначеності оцінок при прийнятті рішень, проводити верифікацію прогнозних даних. Прогноз як сфера знань починається з аналізу політичної, економічної екологічної, соціальної, технологічної ситуацій в регіоні з техногенними територіями. Дніпропетровська область територіально межує зі зонами воєнних дій, його гірничо-металургійний кластер залежить від роботи металургійних заводів розташованих в зоні проведення АТО. Тому виробництво продукції підприємствами гірничо-металургійного кластеру, наприклад, на 2015 рік залежить від політичної ситуації в країні, можливості маркетингових підрозділів підприємств ГМК Криворізького гірничодобувного мегаполісу оперативно знайти додаткові ринки збуту залізорудної продукції, сталі, прокату в Китаї, Європі, Азії. Тобто в процесі побудови сценаріїв розвитку регіону до 2030 року, а в подальшому і до 2050 року необхідно врахувати політичну, економічну, екологічну, соціальну, технологічну складові макросередовищ [8], в якому працює промисловий комплекс регіону і його гірничо-металургійний кластер.

Розглянемо більш детально існуючу методику побудови сценарію технологічного розвитку економіки регіону його промислового комплексу, кластеру і корпоративних підприємств та стратегію управління ними на стратегічному періоді п'ять, десять, п'ятнадцять, двадцять років. Сценарій (Scenario – technic) – метод прогнозування, який дозволяє на основі кількісної і якісної інформації розробляти альтернативні картини майбутнього стану зовнішнього середовища [9]. Герман Кан вперше запропонував використовувати сценарії та сценарний аналіз та розробив метод багатомножинних сценаріїв [9]. Найбільш цінним в цьому методі є процес комбінування взаємозв'язаних наслідків широкого спектру економічних, технологічних, демографічних, політичних та інституціональних чинників, на основі яких можна побудувати альтернативні історії про майбутній розвиток подій. Сценарний аналіз може бути кількісним або якісним, або деякою комбінацією того чи іншого. Кількісний аналіз моделює події і створює імітації, які дозволяють ідентифікувати різні і найбільш ймовірні результати. Якісні сценарії звичайно набувають форму

розповіді і можуть бути дуже корисними для стимулювання аналітичних навичок у людей, що приймають рішення (ЛПР) [9]. Сценарний аналіз – це потужний інструмент для управління знаннями, оскільки він об'єднує різні ідеї і прогнози відносно зміни навколишнього середовища і допускає рішення щодо можливого розвитку події [9].

Д.Хан у своїх наукових працях [10, 11] рекомендує в процесі розробки сценарію використовувати наступні методи: побудову дерева проблем, мозковий штурм, морфологічний аналіз, імітаційну гру, статистичний аналіз, метод Делфі та ситуаційне моделювання. На думку Д.Хана, сценарії можуть використовуватись в якості бази для стратегічного планування, контролю планів, тощо [10]. На нашу думку, цінність сценарію полягає в широкому розумінні тих потенціальних сил, які створюють зміни розвитку промислового комплексу регіону, а також процес взаємодії цих сил, який можливо змоделювати за допомогою різних методів імітаційного моделювання [2].

Інноваційний підхід до соціально-економічного розвитку регіону і його промислового комплексу пов'язаний з удосконаленням засобів виробництва з врахуванням екологічних, технологічних, економічних критеріїв. Підхід, розроблений в [2] створює умови для довгострокового прогнозування соціально-економічного розвитку території, з техногенними явищами, окремих груп підприємств, які входять до складу гірничо-металургійного кластеру, органів влади і населення регіону що проживає на території з техногенним тиском. В цьому випадку прогнозування – передбачення, яке дає упереджене відображення діяльності, основане на пізнавальному процесі розвитку законів природи, суспільства і мислення. Прогноз – це ймовірне науково обгрунтоване судження про можливий стан того чи іншого явища в майбутньому І/(АБО) про альтернативні шляхи і терміни його виконання з метою обгрунтування оптимальних рішень і виявлення можливих наслідків розвитку [1, 2, 12].

В якості основної гіпотези при розробці довгострокових соціально-економічних прогнозів розвитку регіону приймається збереження політики інноваційного розвитку України у після кризовий період на стратегічному періоді до 2030 року [13]. В умовах фактично воєнного стану Уряд України повинен розробити інноваційну стратегію в першу чергу тих регіонів, які можуть забезпечити країну її військових першокласним, високоточним озброєнням. І в цьому випадку Дніпропетровська область та її військово-промисловий комплекс буде потребувати розвитку інноваційних технологій в сфері виробництва продукції для металургії, електротехнічної, хімічної, радіотехнічної, будівельної галузей.

Інноваційний сценарій розвитку промислового комплексу регіону представляє реалізацію інноваційних проектів у пріоритетних напрямках діяльності і розвитку регіону як соціально – економічної системи. В економічних системах періоди розвитку не мають чітко позначених кордонів, так як множина зовнішніх і внутрішніх факторів деформує класичний економічний цикл. За визначенням світового наукового суспільства, ефектом прогнозування можуть бути наступні цикли: «цикли Кітчина», «класичний діловий цикл Жугляра», «хвилі Кузнеца», «хвилі Кондратьєва», «цикли наукових революцій».

Перехід на новий виробничо-технологічний уклад також має свій період завершення і повторення. За оцінками вчених [12], перехід України на новий, інноваційний курс розвитку може складати 15–20 років, що відповідає теорії лауреата Нобелівської премії С. Кузнеца і циклу наукових революцій. Модель інноваційного стійкого розвитку повинна мати механізми, наявні виробничі потужності регіону з точки зору напрямків досягнення основної цілі соціально-економічного розвитку – підвищення рівня якості життя населення. Ці важливі завдання розвитку регіонів витікають з «Стратегії реформ 2020» запропонованої Президентом України П.Порошенком у 2014 році, та з постанови Кабінету Міністрів Країни № 385 від 6 серпня 2014 р, які розширюють можливості децентралізованого розвитку регіонів як самоорганізуючих соціально-економічних систем [13]. Головною ознакою таких систем є бажання регіону самостійно управляти інноваційним, соціально-економічним розвитком з орієнтацією на показники країн ЄС щодо конкурентоспроможності продукції, якості життя населення, створення привабливого інноваційного клімату. Для цього потрібно розробити інноваційні стратегії модернізації і реструктуризації промислових комплексів регіонів з позиції підвищення їх конкурентоспроможності до виживання в умовах воєнних конфліктів і складного зовнішнього оточення.

Це можливо виконати тоді, коли запрацюють механізми створення і залучення сучасних передових технологій, техніки і матеріалів, а також науково прикладних розробок (технологічних інновацій), і переходу до нового, більш високого рівня техніко – технологічного укладу економіки регіону.

Стійкий розвиток передбачає ефективну взаємодію і збалансований розвиток економічної, соціальної і екологічної сфер регіону і його муніципальних утворень на основі створення і реалізації принципів інформаційного суспільства, високого рівня громадської відповідальності, бережливого природокористування, енергозбереження, інноваційних підходів у всіх напрямках життєдіяльності в умовах жорсткого екологічного контролю. Підтримка екосистеми передбачає створення і реалізацію технологій, техніки і культури відновлення оптимальних характеристик екосистем регіону на території криворізького промислового комплексу (гірничорудного мегаполісу) на принципах стійкого розвитку і інноваційних підходів, до яких потрібно включити: природні (флора і фауна); етнокультурні (традиції, мова, промисли, мистецтво, музика, духовність, історія); соціальні (дім, родина, дитинство, школа, робота, відпочинок); системи і механізми формування та випереджаючого розвитку людського капіталу (здоров'я, знання, досвід,

навички, особливі компетенції роботи гірничих, гірничорудних, металургійних підприємств) кожної людини, що проживає на території з техногенними явищами. Для цього у регіоні потрібно активно розвивати інновації у пріоритетних напрямках:

- 1) енергоефективності і енергозбереження, у тому числі питання розробки нових видів палива;
- 2) космічних технологій, авіацій та сучасних комунікацій, навігаційно-супутникових систем, розвиток ІТ-технологій, роботизованих комплексів, інтелектуальних виробничих комплексів, інтелектуальних підприємств;
- 3) стратегічних інформаційних технологіях, АСУ – України, ситуаційних кімнат управління кластерами, містом, систем моніторингу забруднення довкілля;
- 4) ядерних технологіях;
- 5) медичних технологіях: діагностичне обладнання і сучасне фармацевтичне виробництво ліків;
- 6) агропромисловий комплекс України та Дніпропетровщини з виробництвом лише екологічно чистої продукції.

Механізм інноваційної трансформації національної економіки повинен полягати в упередженому розвитку регіональних систем і розвиток цього напрямку повинен супроводжуватись підвищенням ефективності функціонування економік регіону і національної економіки в цілому. Природно, що цей процес достатньо протяжний (2030 р., 2050 р., 2080 р.), та вимагає значних організаційних, фінансових, інтелектуальних зусиль і ресурсів [12, 13]. У той же час інноваційна трансформація регіональних економік з перспективою формування єдиного економічного простору України не може не враховувати випереджаючий розвиток регіонів-лідерів, наприклад м. Київ, Дніпропетровщини, Харківської і Полтавських областей. В цих областях і в м. Києві є найбільший науковий потенціал, який може досягти високих результатів уже на стратегічному періоді до 2030 року. На наш погляд, при всіх негативних параметрах сучасних умов життєдіяльності суспільства України після політичних, економічних криз 2013–2015 років, перехід до інноваційного стійкого розвитку можливий, починаючи з 2018–2020 року. За умов стабільної політичної ситуації (геополітичної рівноваги) в Україні (ПС), ефективного розвитку економіки (ЕС), збереження середніх кліматичних параметрів і зменшення в рази забруднення території, при відсутності глобальних у тому числі масштабних, техногенних катастроф (екологічна ситуація – ЕС), збільшення параметрів якості життя (соціальна ситуація – СС), науково-технологічний прогрес стане визначальним чинником створення постіндустріального та інформаційного суспільства (ситуація – ТС), тоді з використанням PEEST-аналізу можливо розробити на стратегічному періоді розвитку до 2040 року три сценарії розвитку гірничо-металургійного кластера регіону-лідера:

1) Індустріально-сировинний (активне використання інноваційних технологій при розробці надр, родовищ залізної руди на глибині 350–500 м на кар'єрах і 1500 м в шахтах, впровадження технологій переробки та збагачення сировини з техногенних родовищ, впровадження енергозберігаючих технологій, розвиток територіальних, індустріальних комплексів АПК, малого промислового виробництва в умовах жорсткого екологічного контролю з впровадженням на підприємствах гірничо-металургійного кластеру сучасних інтелектуальних АСУ – АСУТП, формування постіндустріального суспільства);

2) Інноваційно-сировинний (активна розробка інноваційних технологій нового типу - енергозберігаючих і екологічно-зберігаючих видів і поетапне впровадження автономними ресурсовидобувковими і переробними комплексами, які виробляють інноваційну продукцію з високою часткою доданої вартості, при поступовій заміні, а в подальшому відмовлені від існуючих промислових технологій, розробка нових видів палива і енергоресурсів, формування інформаційного суспільства).

3) Інноваційно-інтелектуальний (розробка революційних технологій нового покоління з робототехнологічними виробничими комплексами з виробництвом продукції на підприємствах гірничо-металургійного кластеру, яка відповідає світовим стандартам, та майбутнім поколінням, перехід на новий техніко-технологічний уклад у всіх сферах життєдіяльності суспільства на принципах високого морально-етичного виховання і утворення інформаційного суспільства – нових поколінь Українського народу, з поетапною трансформацією старих технологій в нові автономно локально-територіальні життєзабезпечуючі комплекси, перехід на нові види енерготехнологій та їх джерел, створення високоінтелектуального суспільства).

Запропоновані моделі можуть бути реалізовані поетапно (2020 р., 2025 р., 2030 р., 2040 р.). При цьому перша модель можлива до реалізації за період від 15 до 25 років, тоді як друга модель може бути реалізована лише через 25–30 років. Цікавою моделлю є третя, яка може бути реалізована в особливо короткі терміни 15–20 років. На наш погляд, суспільство Дніпропетровського регіону уже достатньо підготовлене для переходу до третьої моделі, про що свідчать результати сценарного аналізу та прогнозування розвитку гірничо-металургійного кластеру до 2030 року [2, 14], і свідчить про необхідність збільшення (в разі) капіталовкладень в регіон і його гірничо-металургійний кластер з метою модернізації (починаючи з 2016–2018 років) його промислового комплексу, збільшення конкурентоспроможності продукції та якості життя населення регіону до європейських стандартів.

Висновок

Інноваційно-інтелектуальний сценарій може бути реалізованим лише за умови значної зміни структури інвестицій на користь промислового комплексу регіону і його гірничо-металургійного кластеру

для забезпечення інноваційних проривів, щодо розвитку гірничодобувної, сталеливарної промисловості та інших галузей України. Головне завдання сценарію забезпечити зміну парадигми розвитку регіону – від сировинного додатку Європи до надійного й стійкого макрорегіону з гірничо-металургійним кластером з оновленою ефективною економікою, але при цьому тісним чином включеному у світовий процес розділення праці.

Головний акцент буде зроблено топ-менеджерами промислового комплексу регіону щодо розширення інвестицій в інноваційні технології переробки техногенних родовищ криворізького гірничорудного мегаполісу, у технології енерго- і ресурсозбереження, включаючи альтернативну енергетику, передові технології в сферу будівництва, агропромислового комплексу, транспорту і зв'язку до рівня світових стандартів.

Об'єктивною причиною впровадження в життя інноваційно-інтелектуального сценарію розвитку регіону є націленість його на збалансованість розвитку промислового комплексу з удосконаленням розвитку людського потенціалу та економіки знань в сферах управління природно-ресурсним, екологічним, економічним та інвестиційно-інноваційним, інформаційно-інтелектуальним потенціалами регіону.

Найбільш важливим завданням інноваційно-інтелектуального сценарію є підвищення якості життя населення регіону до рівня країн ЄС та якості його продукції.

Збільшення в разі ВВП на душу населення регіону, повинно супроводжуватись збільшенням індексу розвитку людського потенціалу та, головне, якості життя населення, яке проживає на території з високим рівнем забрудненості і техногенними явищами. Ці показники повинні бути базовими стратегічними критеріями оцінки ефективності інноваційно стійкого соціально-економічного розвитку регіону з його потужним гірничо-металургійним кластером. У той же час збільшення якості продукції промислового комплексу регіону та його гірничо-металургійного кластеру, буде виконуватись за рахунок:

- а) зменшення питомих затрат енергетичних ресурсів, викидів, які забруднюють територію, повторної переробки техногенних родовищ, з впровадженням новітніх технологій ресурсозбереження;
- б) ефективної інноваційної та інвестиційної діяльності, яка буде створювати синергетичний ефект.

Література

1. Згуровський М.З. Сценарний аналіз як системна методологія передбачення / М.З. Згуровський // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. – № 1. – С. 7–38.
2. Хорольський К.Д. Технологічно-інноваційна стратегія розвитку гірничо-металургійного кластеру регіону / К.Д. Хорольський // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 135–143.
3. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика / Леонтьев В. В. – М. : Экономика, 1997. – 320 с.
4. Форестер Дж. Мировая динамика / Форестер Дж. – М. : Наука, 1978. – 168 с.
5. FUGI: Future of Global Interdependence. Gerhart Bruckmann et al. Input-Output Approaches in Global Modeling. ASA Proceeding Series, Pergamon Press, New York and Oxford, p. 91–360.
6. Akira Onishi. Economics Global interdependence of Projections of the World Economy Using the FuGI Global Macro-Economic Model – A Report to the United Nations Projections and Perspective Studies Branch. Institute of Applied Economic Research, Soka University, Tokyo, September 1986. p. 411.
7. Вильям Дж. Стивенсон. Управление производством / Вильям Дж. Стивенсон ; пер. с англ. – М. : ООО "Издательство Лаборатория базовых знаний", ЗАО «Издательство Бином», 1998. – 928 с.
8. Лайм Фаэй. Курс МВА по стратегічному менеджменту / Лайм Фаэй, Роберт Рэнделл ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.
9. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Грант Р.М. ; пер. с англ. / под ред. В.Н. Фунтова – 5-е изд. – СПб : Питер, 2008 – 560 с.
10. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролинга / Хан Д. ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
11. Хан Д. Стоимостно-ориентированная концепция контролинга / Хан Д., Харальд Хунгенберг. – 6-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 860 с.
12. . Інноваційно-технологічний розвиток України / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
13. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України № 385 від 6 серпня 2014 р.
14. Щекевич О.С. Стратегічне управління розвитком публічних акціонерних товариств Групи «Метінвест» / О.С. Щекевич, К.Д. Хорольський, В.П. Хорольський // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 81–94.

References

1. Zgurovsky M.Z. scenario analysis as a systematic methodology for predicting. System Research and Information Technologies. 2002. № 1. p. 7-38.
2. Khorolsky K.D. Technologically - an innovative strategy of mining - metallurgical cluster region. Investment: practice and experience. 2014. №7. p. 135-143.

3. Leontiev V.V. Mezhotraslevaya economy. M., Economy, 1997. 320 p.
4. Forester J. Mirovaya dynamics. M.: Science, 1978. 168 p.
5. FUGI: Future of Global Interdependence. Gerhart Bruckmann et al, Input – Output Approaches in Global Modeling. ASA Proceeding Series, Pergamon Press, New York and Oxford, p. 91–360.
6. Akira Onishi. Economics Global interdependence of Projections of the World Economy Using the FuGI Global Macro-Economic Model – A Report to the United Nations Projections and Perspective Studies Branch. Institute of Applied Economic Research, Soka University, Tokyo, September 1986 p. p. 411.
7. William James. Stephenson. Management of production. M.: ООО "Publishing" Laboratory bazovyyh known", JSC Binom Publishing, 1998. 928 p.
8. Lime Faey Robert Rendell MBA course on strategic management / Per. with the English. M.: Alpina Pablysher, 2002. 608 p.
9. Grant RM Modern stratehicheskyy analysis. ed. VN Pound. 5th ed. SPb.: Peter. 2008. 560 p.
10. Han. D. Planning and Control: Concept kontrolynha. M. : Finance and Statistics, 1997. 800S.
11. Han D., Harald Hunhenberh "PIK" Stoymostno - oriented controlling concept. 6 ed. M.: Finance and Statistics, 2006. 860 p.
12. Innovation and technological development of Ukraine. ed. Acad. National Academy of Sciences of Ukraine VM Heytsya, Acad. NAS of Ukraine VP Seminozhenko, Cor. National Academy of Sciences of Ukraine, B. E. Kvasniuk. K. : Phoenix, 2007. 564 p.
13. National Strategy for Regional Development for the period 2020. Cabinet of Ministers of Ukraine № 385 of August 6, 2014.
14. Shchekovych Olena S., Khorolskyi Kostyantyn D., Khorolskyi Valentyn P. Strategic management of development of PJSCs within Metinvest Group. Actual Problems of Economics. 2013. № 8. pp. 81 – 94.

Надійшла 12.01.2015; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 631.1:339.5

С. І. ЦІОЛКОВСЬКА

Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОГО РИНКУ

В статті аналізується значення міжнародної співпраці для окремої країни. Досліджуються ствердні та заперечні сторони від членства у світовій організації торгівлі для аграрної галузі та економіки нашої держави загалом. Розглядаються протекціоністські заходи держави у випадку негативного впливу імпорту на національних товаровиробників. Виділяються інструменти поведінки держави для розвитку експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: лібералізація, протекціонізм, світова організація торгівлі, експорт, імпорт, аграрний ринок.

S. I. TSIOLKOVSKA

Lviv National Agrarian University

FEATURES OF LIBERALIZING OF AGRARIAN MARKET

The main purpose of the article is to determine the impact of international cooperation on the development of the country and the agricultural market, also state instruments of regulatory and control of export-import operations. We have thought that the main negative participation in the WTO is abuse of highly developed countries which overcrowd the national agricultural markets of less developed countries of cheaper imports subsidized agricultural products that negatively affects to the economy and the agricultural sector of latter countries. Possible ways of protection by the state to the negative impact of imports goods are reviewed. Necessary to support liberalization of the national and the agricultural market, at the same time promote the rapid development of domestic producers of agricultural products and, if necessary, to use possible ways to protect them from the negative impact of cheaper imported products.

Keywords: liberalization, protectionism, World Trade Organization, export, import, agricultural market.

Постановка проблеми. Дослідження діяльності сільськогосподарських підприємств все частіше проводиться у взаємодії з іншими підприємствами, які безпосередньо пов'язані із виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції. Поєднання в сукупність таких процесів господарської діяльності формує систему агробізнесу. Враховуючи глобалізаційні процеси, що набирають все більшого оберту у світовому співтоваристві, поширення взаємодії між союзами країн, між країнами та їх економіками, в тому числі між їх аграрними ринками, виводить агробізнес на вищий рівень пізнання, де постає необхідність врахування як національних потреб й інтересів, так й суб'єктів аграрного ринку. Тому взаємодія на міжнародному рівні вимагає від держави захисту національних інтересів та виробників, які здійснюються шляхом лібералізації та протекціонізму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження міжнародних зв'язків у працях науковців поглиблювалось із розвитком глобалізаційних процесів, в яких зазначалось про важливість й необхідність у світовій співпраці, розширенні економічної діяльності країн. Проте в цих дослідженнях відображались як позитивні, так й негативні сторони. Серед науковців, які акцентували на зловживанні становищем розвинутих країн у світових організаціях відносимо Р. Броер, В. Остроумову, Л. Страшинську та ін.

Особливої уваги набули дослідження з проблематики виходу національної аграрної галузі на міжнародний ринок, яка є проаналізована в наукових дослідженнях С. Майстро, В. Сіденка, О. Кондратюка та ін. Проте, постійні зміни на міжнародній арені змушують країни-учасниці, в особливості слаборозвинуті, переглядати свої позиції у світовій організації торгівлі та запроваджувати загально допустимі заходи щодо захисту власної економіки. Після вступу України, країни, яка розвивається, у СОТ, таке дослідження є актуальним та потребує постійного аналізу й рекомендацій щодо подальших дій у цій організації.

Постановка завдання. Завданням дослідження є аналіз ствердних й заперечних сторін інтеграції в світову торгівельну організацію та способи зменшення негативного впливу на аграрну сферу й економіку держави загалом.

Виклад основного матеріалу. Ринкова економіка передбачає саморегулювання діяльності суб'єктів господарювання, яке забезпечується на основі правил ринку. Такі правила ґрунтуються перш за все на законі попиту й пропозиції, який належно діє за наявності добросовісної й досконалої конкуренції. В свою чергу, наявність конкуренції є поштовхом до вдосконалення та модернізації суб'єктів господарювання. Проте досконалої конкуренції на ринку практично не існує, оскільки великі підприємства намагаються завжди збільшувати свою частку на ринку. Для запобігання поступового перетворення ринку на олігопольний чи монопольний повинна слідувати держава, де за допомогою антимонопольних заходів вона повинна контролювати та регулювати вищезгадані процеси на ринку. Особливого ставлення та нагляду від держави потребує галузь сільського господарства, де в останні роки чітко спостерігаються процеси олігополії при формуванні аграрного бізнесу.

Аграрний ринок і аграрна галузь є досить специфічні як у процесі самого виробництва

сільськогосподарської продукції та її переробки, так й у їх регулюванні й підтримці з боку держави. При цьому ще більш складнішого характеру набувають такі заходи для держави, коли агробізнес виходить на міжнародний ринок, де необхідно враховувати перш за все національні інтереси. До них відносяться як забезпечення продовольчої безпеки в країні, так й підтримка та захист кожного українського підприємства системи агробізнесу від занепаду й ліквідації.

Економіка держави нерозривно пов'язана із міжнародними організаціями та структурами, й аналогічно національний аграрний ринок все активніше залучається до міжнародної співпраці, що здійснюється через експортно-імпортні операції сільськогосподарської продукції, продуктів їх переробки, сировини, матеріалів та обладнання для налагодження ефективної діяльності суб'єктів агробізнесу. Залучення країни до міжнародної співпраці, в залежності від рівня розвитку її економіки, створює для неї як позитивні, так й негативні сторони такої співпраці.

Справедливо зазначає С. Майстро, що глобалізація призводить до розмивання регуляторних функцій національних держав, які вже не можуть, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішніх впливів. Як наслідок, держава, як суб'єкт регулювання, опиняється під все більшим впливом наднаціональних, міждержавних й транснаціональних інституцій та вже не є головним і єдиним органом, який самостійно визначає політику і напрямки розвитку національної економіки, в тому числі аграрного ринку. Відбувається еволюція місця, ролі й функцій держави та її перетворення в одну зі складових глобального механізму регулювання аграрного ринку, який включає, крім національної держави, міжнародні інституції та міждержавні угоди [3]. Тому влившись у світове співтовариство, держава повинна зважати й враховувати всі можливі ситуації, які трапляються у глобалізаційній системі, а також підлаштовуватись під загальні вимоги й правила, що формуються у цій системі.

Посилення тісноти зв'язків на міжнародному рівні та вступ у міжнародні організації відбувається перш за все для розвитку продовольчих ринків і міжнародного поділу праці. Основою для цього є зменшення чи ліквідація міждержавних торговельних бар'єрів, що неоднозначно впливає на інтереси окремих країн, в особливості аграрної галузі чи підприємств агробізнесу, підкреслює Л. Страшинська [7]. Високо розвинуті країни підтримують національних виробників сільськогосподарської продукції за допомогою субсидування та стимулюють їх до нарощування експортного потенціалу, що дозволяє їм продавати продукцію у країни, які розвиваються за нижчими цінами. Це призводить до неконкурентоспроможності продукції місцевих виробників, зменшення ними обсягів виробництва. В загальному вказаний розвиток подій приводить до зменшення кількості виробників сільськогосподарської продукції, скорочення зайнятого населення, а як результат – спричиняє зниження рівня продовольчої безпеки країни.

У системі світової торгівлі тон задають промислово розвинуті країни, які виступають за вільну торгівлю лише у тих випадках, де це їм вигідно. У той час, коли вони протекціоністськими заходами захищають свої ринки від дешевшої аграрної продукції з країн, що розвиваються, вони вимагають від цих країн лібералізації їхніх ринків у тих сферах, де вони мають конкурентні переваги", – критикує фахівець з міжнародного торговельного права А. Рогманн [1]. Якщо економічно розвинуті країни і ставали на шлях лібералізації, то робили вони це в інтересах зміцнення власних позицій у сфері міжнародних зобов'язань [4, с. 178–180]. Створюється видимість вільної світової організації торгівлі, де кожен має рівні права й можливості, проте все ж таки під впливом тиску й власної могутності промислові країни диктують умови, що не завжди є позитивним для країн, що розвиваються.

Тільки одна четверта частина світової економіки функціонує в умовах вільного ринку, а три чверті – в умовах своєрідної "планової" системи. Отже, останнім часом намітився перехід до конвергентної економічної системи, що поєднує в собі планові і ринкові засади [7]. Тобто, країни, які вийшли на міжнародну арену торгівлі та надали доступ на свій внутрішній ринок для товарів інших країн, впроваджують процес лібералізації. В той же час, для захисту власних галузей виробництва чи національних товаровиробників, держава повинна використовувати протекціоністські методи. Поєднання лібералізації та протекціонізму змушує державу постійно контролювати та регулювати процеси міжнародного співробітництва.

Проте враховуючи темпи розширення лібералізації національних торговельних ринків, підтримуємо думку В. Сіденко, який пише: що можна критикувати сучасну економічну глобалізацію та СОТ за недосконалістю й нехтування певними корінними інтересами менш розвинених країн, однак неможливо ігнорувати ключову обставину: на сьогодні в світі найбільш необхідними є країни, практично повністю виключені з процесів глобалізації, міжнародної торгівлі та міжнародних потоків капіталу [6, с. 48–51]. Слаборозвинутим країнам очевидно краще включатись у світові торговельні потоки, хоча це й час від часу приносить їм негатив у вигляді зменшення розміру валового внутрішнього продукту, сальдовій різниці між імпортом та експортом, зростанні зовнішнього боргу, обмеженні розвитку окремих галузей тощо. І якби функціонував абсолютно вільний світовий ринок, зазначає С. Майстро, то внутрішнє виробництво сільськогосподарської продукції в багатьох державах було б витиснуте імпортом [3]. Тому попри усунення торговельних бар'єрів для учасників міжнародних організацій, менш розвинуті, а значить й менш захищені країни, повинні застосовувати захисні методи, які стимулюють розвиток власного аграрного виробництва й обмежують

імпорт. Захисний механізм країн до понаднормового імпорту, який спричинює негативну ситуацію в країні, здійснюється через протекціоністські інструменти в рамках прописаних умов міжнародних договорів організації торгівлі. В світовій економіці традиційно до захисних галузей за допомогою протекціоністських методів належить сільське господарство, стосовно якого застосовується спеціальний термін – аграрний протекціонізм. Крім того, в міжнародній практиці виділяють тарифний й нетарифний протекціонізм, однак перший в чистому вигляді практично не застосовується. Захист державою внутрішнього ринку у вигляді нетарифного протекціонізму проявляється через ліцензування і квотування, «добровільне» обмеження експорту, встановлення мінімальних імпортних цін, застосування високих імпортних податків і механізму імпортних депозитів, адміністративних формальностей і технічних бар'єрів тощо.

Окрім обмежень імпорту, держава може обмежувати експорт для насичення внутрішнього ринку необхідною продукцією чи товарами, що вплине на зниження цін. Обмеження експорту не полегшить становище бідних тією мірою, як це зазвичай очікується, натомість, забезпечить більший захист можливим споживачам, які його не потребують [5]. Тому, як необхідність, потрібно стимулювати зростання експорту, навіть, якщо це тимчасово вплине на зростання цін на сільськогосподарську продукцію всередині країни через переважання попиту над пропозицією. Збільшення експорту позначиться на зростанні обсягу валового національного продукту, а також на активізації малих та середніх підприємств аграрного бізнесу через виникнення дефіциту конкретного виду продукції на національному ринку.

Кожен учасник СОТ повинен дотримуватись ряду показників й обмежень. Тому система підтримки та регулювання розвитку аграрного сектора України повинна орієнтуватися на ті, які допускає СОТ. Виділяють кілька блоків за якими мають працювати країни перебуваючи в цій організації, а саме: «зелена скринька», яка передбачає заходи державної підтримки, які є незабороненими та не спрямовані на підтримку цін виробників (наукові дослідження, інформаційно-консультаційне обслуговування, сприяння збуту сільськогосподарської продукції, контроль ветеринарних та фітосанітарних заходів, вдосконалення інфраструктури тощо); «блакитна» та «жовта» скриньки, які відносяться до заборонених чи обмежених (дотації на продукцію тваринництва і рослинництва, компенсація витрат, цінова підтримка, пільги тощо). Аналіз обсягів і структури заходів із державної підтримки аграрного сектора України свідчить, що рівень їхньої відповідності вимогам СОТ ще надто низький і необхідна значна їх адаптація до міжнародних стандартів, зазначає О. Кондратюк [2, с. 109–112]. Однак зважаючи на високі поточні світові ціни на сільськогосподарську продукцію, і враховуючи прогнози, залишаться й вони такими у найближчому майбутньому. Тому підтримувати й збільшувати експорт сільськогосподарської продукції чи продуктів її переробки має бути в пріоритеті України.

Лібералізація, в свою чергу, пише В. Остроумова, зумовлюється у разі підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, стабільністю міжнародних торгових зв'язків, диверсифікацією експортного потенціалу, прагненням до гармонізації вітчизняної торгівлі щодо міжнародних відносин [4, с. 178–180]. Україна увійшовши у СОТ повинна: швидкими темпами посилити конкурентоспроможність аграрної продукції на внутрішньому ринку; забезпечити дотримання світових вимог щодо її якості та стандартів; збалансувати діяльність малих, середніх й великих підприємств агробізнесу шляхом програм фінансування й інвестування їх розвитку тощо. В сукупності виконання цих задач забезпечить продовольчу безпеку держави та на одному рівні дозволить конкурувати з аналогічною продукцією високо розвинутих країн.

Висновки. Лібералізація національного ринку є необхідністю в сучасній глобалізаційній системі, а також ознакою готовності до розширеного відтворення економіки країни чи окремої галузі, зростання валового національного продукту та утворення позитивного балансу експортно-імпортного сальдо. Участь у СОТ, в особливості повна лібералізація ринку країни криє у собі й негативні моменти, які особливо відчувають слаборозвинуті країни, до яких належить й Україна, у випадку перенасичення національного ринку дешевшою імпортованою продукцією. Для недопущення такої ситуації держава спроможна застосовувати загальноприйняті у світовому співтоваристві нетарифні протекціоністські заходи, які з одного боку дають вільний доступ до ринку, а з іншого боку обмежують його за допомогою квотування, ліцензування, встановлення технічних бар'єрів тощо. Такі дії для економіки України та для аграрного сектору вкрай важливі, оскільки продукція вітчизняних суб'єктів аграрного ринку по багатьом параметрам ще поступається продукції іноземних виробників.

Література

1. Броер Р. 20 років СОТ: кому потрібна Світова організація торгівлі? [Електронний ресурс] / Р. Броер, Н. Соколовська // DW. – 2014. – Режим доступу : <http://www.dw.de/20-років-сот-кому-потрібна-світова-організація-торгівлі/a-17562187>.
2. Кондратюк О.І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції / О.І. Кондратюк // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 109–112.
3. Майстро С. В. Державне регулювання аграрного ринку України в умовах глобалізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора наук з держ. управ. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / С. В. Майстро. – Запоріжжя, 2009. – 43 с.

4. Остроумова В.В. Лібералізація і протекціонізм у сфері зовнішньоекономічної діяльності як напрямки державної політики / В.В. Остроумова // *Культура народів Причорномор'я*. – 2007. – № 109. – С. 178–180.
5. Перетворення сільського господарства України на русійну силу економічного зростання. Стратегія розвитку сектору зернових та олійних культур [Електронний ресурс] / BE Berlin Economics GmbH. – 2012. – 45 с. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/sites/default/files/files/comm_files/grain/EBA_Grain_Strategy_230112.pdf.
6. Сіденко В. Переваги та ризики вступу України до СОТ / В. Сіденко // *Віче* : журнал ВР України – 2008. – № 5. – С. 48–51.
7. Страшинська Л.В. Основні тенденції розвитку продовольчих ринків у межах світової агропродовольчої системи / Л.В. Страшинська ; під ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 47 с.
8. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. Посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 448 с.

References

1. Brojer R., Perepadja N. 20 rokov SOT: komy potrebna Svitova organizatsija torgivli, DW, (12.10.2014) <http://www.dw.de/20-pokiv-sot-komu-potribna-svitova-organizatsija-torgivli/a-17562187> Kondratjuk O.I. Pidvyshhennja konkurentospromozhnosti vyrobnytva siljskoghospodarskoi produkciji, *Ekonomika APK*, 2005, No. 10, pp. 109-112
2. Majstro S. V. Derzhavne rehuljuvannja aghrarnogho rynku Ukrainy v umovakh gglobalizaciji : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja doktora nauk z derzh. uprav. : spec. 25.00.02 «Mekhanizmy derzhavnogho upravlinnja». Zaporizhzhja, 2009, 43 p.
3. Ostroumova V.V. Liberalizacija i protekcionizm u sferi zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti jak naprjamy derzhavnoji polityky, *Kuljtura narodov Prychernomorja*, 2007, No. 109, pp. 178-180
4. BE Berlin Economics GmbH. Peretvorennja siljskogho ghospodarstva Ukrainy na rushijnu syly ekonomichnogho zrostannja. Strateghija rozvytku sektoru zernovykh ta olijnykh kuljtur, 2012, 45 p. (12.10.2014) http://www.eba.com.ua/sites/default/files/files/comm_files/grain/EBA_Grain_Strategy_230112.pdf
5. Sidenko V. Perevaghy ta ryzyky vstupu Ukrainy do SOT, *Zhurn. VR Ukrainy «Viche»*, 2008, No. 5, pp. 48-51
6. Strashynsjka L.V. Osnovni tendenciji rozvytku prodovoljchjykh ryнкiv u mezhakh svitovoji aghroprodovoljchoji systemy. Ed. by Danylyshyn B.M. Kyiv : RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2007, 47 p.
7. Cyghankova T. M., Petrashko L. P., Kaljchenko T. V. Mizhnarodna torehivlja: navch. posibnyk. Kyiv : KNEU, 2001, 448 p.

Надійшла 10.12.2014; рецензент: д. е. н. Губені Ю. Е.

ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІУМУ: ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ ВИМІР

В роботі представлено результати вивчення понятійно-категоріального апарату, на оперуванні яким базуються теорія і практика відтворення регіонального соціуму, зокрема понять: «населення», «суспільство», «соціум», «відтворення соціуму», «відтворення регіонального соціуму» тощо. Запропоновано авторське визначення «соціум», «відтворення соціуму», «відтворення регіонального соціуму».

Ключові слова: населення, суспільство, соціум, відтворення соціуму, відтворення регіонального соціуму.

CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF THE RESEARCH OF REGIONAL SOCIETY REPRODUCTION: GNOSIOLOGICAL APPROACH

The aim of this article is to examine the conceptual and categorical apparatus of the research of regional society reproduction in terms of gnoseological approach. The practice of social and economic processes management in the society indicates a lack of effective instruments of influence on this development, which is a consequence of the insufficient knowledge of opportunities to display the laws of social development in specific circumstances. Solving this problem requires the formation of theoretical and methodological framework for the research and development of practical measures, which involves studying and improving the categorical system, based on operating with the theory and practice of social development, in particular the concepts of "population", "society", "reproduction of society", "reproduction of regional society" and so on. Application of gnoseological approach allows to note the close connection between the above defined concepts that characterize the elements, the environment, the state and processes of society as the whole complex of individuals, joined by common social interests, the implementation of which is based on the systematic organization of their social and economic activities.

Keywords: population, community, society, society reproduction, playback reproduction of regional society.

Постановка проблеми. Основи управління розвитком суспільства з давніх часів є об'єктом дослідження представників різних філософських, соціологічних і економічних шкіл. Мислителі і філософи, науковці і державні діячі різних часів ставили перед собою завдання осмислення законів формування держави, державного устрою, відтворення населення тощо. В результаті сформувалася ціла система поглядів щодо закономірностей розвитку суспільства, яка характеризується достатньо різномісним баченням перспектив такого розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій. Найбільш вагомими здобутками у вивченні соціальних і економічних законів в розвитку суспільства належать О. Авдєєву, Е. Бойченко, Д. Валентею, А. Вишневському, Н. Зверевій, А. Крейку, І. Курило, О. Ларміну, Е. Лібановій, В. Медкову, В. Стешенко, Ф. Тьонісу, М. Юрію тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, реальна практика управління соціальними і економічними процесами в суспільстві свідчить про відсутність дієвих інструментів впливу на такий розвиток, що є слідством недостатньої визначеності можливостей прояву законів суспільного розвитку в конкретних умовах. Вирішення даного завдання потребує, перш за все, вивчення категоріального апарату, на оперуванні яким базуються теорія і практика суспільного розвитку, зокрема понять: «населення», «суспільство», «соціум», «відтворення соціуму» тощо.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розгляд понятійно-категоріального апарату дослідження відтворення регіонального соціуму з точки зору гносеологічного підходу, що дозволяє забезпечити пізнання сутності і зв'язків між категоріями.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом вивчення особливої складності є населення або так зване народонаселення. В роботах А.Г.Вишневського, В.М. Медкова, Л.Л. Рибаківського [1–3] та інших науковців відзначається синонімічність цих понять, що використовуються для відокремлення людської популяції від популяції тварин, існування яких визначає можливість життєдіяльності суспільства як соціального організму. В науковій літературі дані терміни використовуються для позначення сукупності людей, що складають суспільство, і розглядаються лише з точки зору відновлення людських поколінь [1].

В той же час, формулювання основних ознак категорії «населення» в світлі її відношення до категорії «суспільство» у науковців в достатній мірі різняться. Ознайомлення з роботами А.А.Авдєєва [4], А.Г.Вишневського [1], Д.І. Валентея, Н.В. Зверевій, В.М.Медкова [5], В.І.Козлова [6], О.В.Ларміна [7] та інших науковців дозволяє відзначити відсутність методологічної єдності в даному питанні, що переважно обумовлено відмінностями в оперуванні інструментами системного аналізу в дослідженні інституту суспільства. Так, А.Г. Вишневський і О.В. Лармін вважають населення підсистемою суспільства, причому такою, зв'язки і відношення між елементами якої обумовлюють протікання лише демографічних процесів

[1, 7]. В свою чергу, до демографічних процесів О.В. Лармін відносить всі суспільні процеси, що безпосередньо визначають зміну кількісних і якісних характеристик населення (його структуру в розрізі етнічного, класового, соціально-групового і соціально-професійного, статевого і вікового складу, стану здоров'я, освітнього рівня [7].

А.А. Авдєєв [4] як і В.Г. Афанасьєв [8] також вважають сукупність людей окремим елементом суспільства, що забезпечує його існування завдяки взаємодії з предметними компонентами (результатами предметної діяльності людей); економічними, соціальними, демографічними процесами (самої діяльності); суспільними ідеями, що існують в свідомості людей і є результатом їх духовної діяльності.

Б.Д. Брєєв, Д.І. Валентей, Н.В. Зверева, В.І.Козлов та В.М. Медков, вдаючись до застосування елементів епістемологічного дослідження, в певній мірі ідентифікують поняття «населення» і «суспільство», відзначаючи схожий характер їх сприйняття як об'єкту і предмету дослідження в межах окремих наук [4], динамічність стану і населення і суспільства у зв'язку зі змінами соціально-економічних формацій [6], необхідність сприйняття населення як носія соціальних відносин [3] тощо. Таким чином, і для представників першого підходу, і для представників другого терміни «населення» і «народонаселення» є ідентифікаторами сукупності людей, поєднаних між собою або ознакою природничого відтворення [1], або проживанням на визначеній території [9], або здійсненням життєдіяльності в межах певних соціальних спільнот [5], що має певні ознаки, ідентичні ознакам суспільства. Коло і характер таких ознак визначаються ступенем ототожнення населення з суспільством, точкою зору дослідників відносно первинності у відносинах «суспільство – людина», що, в свою чергу, потребує гносеологічного дослідження самого суспільства.

Формування основних законів його розвитку почалося з формування людської цивілізації і відбувається до сих пір. Якщо первісний етап даного процесу представляв собою просте усвідомлення закономірностей людського буття, то поступово такі закономірності стали перетворюватися в свідоме намагання досягти конкретних результатів, подібних результатам завершених схожих ітерацій, що знайшло відображення у формулюванні законів сумісного проживання людських спільнот. Їх бачення, інтерпретацію, пояснення закономірностей людського буття, відповідне умовам конкретного часу, можна знайти ще в роботах стародавніх мислителів – Аристотеля, Геофрагаста, Геродота, Гіппократа, Ксенофонта, Платона, Плутарха, Полібія, Страбона, Плінія Старшого, Тацита та інших, роботи яких містять елементи систематизованого опису життя і побуту етнічних спільнот і їх взаємодії з державою.

Перший достатньо вагомий внесок у формування системи поглядів на суспільство внесли античні мислителі Платон і Аристотель, китайський філософ Конфуцій, у розумінні яких суспільство ототожнювалося із державою як спільному поселенню для задоволення потреб у їжі, житлі, одязі. Призначенням суспільства за Платоном вважався захист людей, забезпечення їх матеріальними благами, створення умов для їхньої творчої діяльності і духовного розвитку [10]. Таке розуміння суспільства, засноване на однаковій спрямованості інтересів людей, було достатньо розповсюдженим для 17 – початку 19 ст. [11]. Починаючи з часів Середньовіччя стало формуватися теологічне бачення природи і сутності суспільства, згідно з яким суспільство вважалося організмом, всі елементи якого знаходяться між собою у функціональній взаємодії, залежності, субсидіарності, а кожен представник суспільства (його член) розглядає власний інтерес з точки зору його кращої відповідності вигодам для інших [12]. Таким чином було висловлено ідею системного співіснування членів суспільства і сполученості їх дій.

Протягом достатньо тривалого розвитку системи поглядів на природу і сутність суспільства сформувалося декілька підходів щодо їх розуміння. В основі розмежування таких підходів лежать погляди науковців і з приводу встановлення первинності у відносинах «суспільство-населення» як «антитези природи і природного» [13] і її реалізації у відносинах індивідів; з приводу територіальних аспектів проживання; реалізації зв'язків між членами суспільства.

Існування сингуляризму і універсалізму як двох протилежних наукових підходів щодо трактування вихідних реалій існування суспільства і окремої людини обумовлює наявність значної кількості трактувань цих понять, дуже часто і суттєво відмінних між собою. Представлення суспільства як вихідної реальності по відношенню до індивіда можна знайти в роботах Вормса, Л.А. Гріффена, Лілієнфельда, Спенсера, С.Л.Франка та інших науковців. Основна їх увага зосереджена на пошуку відповіді на питання: «Чи є властивості суспільства похідними від якостей і прагнень людини, або, навпаки, бажання і вектор поведінки людини визначається вихідною реальністю у вигляді суспільства». І відповідь, що надається на це запитання представниками сингуляризму і універсалізму, певним чином визначає трактування особливостей розвитку суспільства, відтворювальних процесів в ньому тощо.

Більшість визначень суспільства, що представлені в літературі, свідчать про його сприйняття як сукупності відносин між людьми, які не пов'язані між собою проживанням на конкретній території. Однак, існує і дещо відмінна точка зору. Так, Д.Джері та інші науковці визначають суспільство як об'єднання людей, що займає відносно обмежену територію [14], хоча фактор приналежності населення до тієї чи іншої території і не є домінуючим в системі факторів визначення суспільства. В якості додаткових даними авторами відзначаються: системний характер існування; самоврядність, соціальний характер [15]; раціональний характер взаємодії, тобто існування офіційних взаємокорисних відносин [16]; власна більш чи менш відмінна культура і інститути [14], поєднання людей через існування системи розподілу праці [17] тощо.

Для тих, хто не відзначає обов'язковості проживання членів суспільства на певній території, вирішальний характер має сутність таких відносин. Так, К. Маркс визначав суспільство як систему відносин між людьми, в основі якої лежать економічні відносини, в які люди вступають виходячи з необхідності і незалежно від своєї волі, які спільно з виробничими силами створюють базис суспільства [18].

Інша точка зору полягає у відокремленні сутнісної сторони зв'язків від індивідів і трактування суспільства як системи відносин і зв'язків між суб'єктами, що виникають і розвиваються в процесі їх життєдіяльності і підпорядковуються особливим законам функціонування та розвитку [19]. Окреме місце в системі таких зв'язків належить тим, існування яких обумовлено розподілом праці як єдиним засобом задоволення потреб людей в трудовому, а поряд з тим «меновому союзи», необхідність якого відзначав ще А. Сміт. Особлива увага в науці приділяється реалізації зв'язків суспільства як специфічного соціального організму, який має особливу соціальну форму руху матерії, що здійснюється за своїми особливими законами функціонування та розвитку [11]. Вивчення таких законів неможливе у відриві від дослідження особливостей функціонування суспільства як системи, що потребує з'ясування відповідності даної категорії ознакам системності.

На жаль, при значній кількості вітчизняних наукових публікацій, в яких висвітлюються проблеми функціонування суспільства, кількість робіт, присвячених обґрунтуванню його системних ознак, є достатньо обмеженою. Переважну кількість таких робіт складають наукові праці соціологів 19 століття. В той же час, сучасна економічна наука вкрай потребує детального обґрунтування системних якостей суспільства, на основі врахування яких можуть бути побудовані прогностичні оцінки і моделі його розвитку.

За простотою афоризму Аристотеля, який свідчить про те, що «ціле більше простої суми своїх частин», прихований широкий спектр питань, як філософського, так і конкретно-наукового характеру [20]. Особливе місце серед них займають питання встановлення критеріїв, яким має відповідати множина об'єктів, що відповідає значенню і характеру системних.

Як свідчить значна кількість наукових публікацій з даної проблематики, в якості систем можуть розглядатися об'єкти різного роду і різної якості: атом, клітина, споруда, інші об'єкти нерухомості тощо. Більшість прибічників системного підходу в якості ключової характеристики, що визначає існування системи, підкреслюють взаємодію множини компонентів. На думку А. Аверьянова, Л. Берталанфі та інших науковців системою є такий об'єкт, який можна розбити на взаємопов'язані і взаємодіючі певним образом частини [21, 22]. Близьким за змістом є сприйняття системи як «впорядкованої взаємодії» або «організованої взаємодії». Саме на такому сприйнятті здебільшого і базується обговорення системного підходу, хоча існують і інші, досить переконливі ствердження окремих науковців щодо того, що успіх розуміння системної діяльності залежить від визначення фактору, який впорядковує до того «невпорядковану множину» і перетворює останню на функціонуючу систему. На думку П. Анохіна, пошук і формулювання системоутворюючого фактору є обов'язковим положенням для всіх видів і напрямків системного підходу, а наявність користі від використання останнього для конкретних наук переважно залежить не від визначення підсистем, організована взаємодія яких забезпечує існування загальної системи, а від успішності виділення системоутворюючого фактору, від повноти опису його операціонального значення [23].

Таким чином, застосування системного підходу в процесі дослідження особливостей розвитку суспільства, відтворювальних процесів в ньому можливе лише за умови встановлення системоутворюючого фактору, тобто такого імперативного фактору, що характеризує всі можливості системи, іншими словами – її корисного результату.

Корисним результатом функціонування суспільства можна вважати задоволення потреб населення (членів і одночасно елементів системи) в матеріальних і соціальних продуктах, створених завдяки існуванню розподілу праці, який забезпечує можливість прояву соціальної активності. Двоїстий характер системоутворюючого фактору обумовлює можливість розгляду суспільства як економічної системи (за умови розгляду населення і реалізації його економічних інтересів) і соціальної системи (у випадку розгляду населення і реалізації їх соціальних цільових настанов). Для позначення останньої в науці існує термін «соціум», хоча його трактування, як і трактування терміну «суспільство», також є досить неоднозначним.

Значна кількість науковців ототожнюють поняття соціум з суспільством пояснюючи відмінності в двох поняттях різницею в сферах застосування. Так в [24] відзначається, що термін «суспільство» частіше застосовується в правових дисциплінах, суспільствознавстві та історії, а «соціум» – поняття більш близьке до соціологічних наук: демографії, соціології, психології. В тлумачному словнику Т.Ф. Єфремової відзначається, що соціум – це сукупність індивідів, що мають єдине культурне, економічне і соціальне життя [25]. Е. Бойченко ототожнює соціум зі спільнотою людей, що мешкають на визначеній території [26]. В.В. Сухомлінова вважає соціум формою існування людини як виду, її міжвидової взаємодії і системної організації [27].

Таким чином, в якості ознак соціуму відзначаються: проживання членів соціуму на визначеній території; здійснення членами соціуму спільної діяльності; розподіл суспільних благ; соціальний і виробничий розподіл праці; системна організація взаємодії; спільність культурного, економічного і соціального життя, схожість цілей і умов діяльності суб'єктів, що мають досвід спільної організації праці і побуту; цілісність внутрішніх зв'язків і стійкість організаційних форм [25, 27, 28], що надає змогу

сформулювати наступне визначення соціуму. Соціум – це сукупність індивідів, поєднаних спільністю соціальних інтересів, реалізація яких базується на системній організації їх соціальної і економічної діяльності. Остання є невід’ємною умовою існування членів соціуму, оскільки реалізація соціальних цілей вимагає обов’язкової наявності матеріального підґрунтя, що, в свою чергу, обумовлює обов’язковість участі в системі розподілу праці.

Таким чином, розуміння суспільства як соціальності взагалі може співпадати з його сприйняттям як соціуму. Оскільки соціум можна ототожнити із сукупністю людей, поєднаних намаганням реалізувати соціальні цілі, його функціонування суттєвим чином визначається законами розвитку населення.

Одним з найбільш важливих компонентів розвитку населення Д.І.Валентеєв, Н.В.Звереву, В.М.Медведевим [5] та іншими науковцями вважається відтворення населення. В 60–80-і роки сформувався два основних підходи до визначення сутності відтворення населення – так звані статистична і нестатистична дослідницькі традиції [29, 30], що, перш за все, базуються на різному розумінні предмету демографічних досліджень. Перший з них полягає у сприйнятті відтворення населення як «процесу безперервного відновлення поколінь людей» або «двосторонній процес розмноження і загибелі людей» [30]. Другий – більш широкий, в основі якого лежить сприйняття демографії як науки, що досліджує процеси відтворення, міграції і смерті людських істот, їх взаємозв’язки з розподілом і динамікою населення, а також їх біологічними, екологічними і соціально-економічними причинами і наслідками [31, 32] – як сукупності трьох форм руху: природного (народжуваність і смертність), просторового (міграція) і соціального (зміни соціальних структур, соціальна і професійна мобільність і т.д.) або як процес самовідтворення народонаселення як сукупності людей, що характеризуються всіма тими соціальними якостями, володіння якими дозволяє їм виступати структурними елементами єдиної системи [33].

Безумовно, для вирішення проблем економічної науки доцільним є застосування саме цього підходу, оскільки він враховує зміну системних характеристик взаємодії індивідів. На ньому ж має базуватися розуміння відтворення соціуму з урахуванням тих аспектів, що визначають перетворення простої сукупності індивідів, які проживають на певній території, в членів соціуму. Тобто відтворенням соціуму можна вважати такий процес його відновлення, що передбачає поєднання інтересів сукупності індивідів і їх системної взаємодії.

Таким чином, відтворення населення представляє собою надзвичайно складний процес, який відбувається на основі системної взаємодії окремих представників спільноти і відповідних інститутів на тій чи іншій території, географічні, політичні, економічні і соціальні умови якої визначають єдність життєдіяльності індивідів, що належать до такої території.

Управління відтворенням соціуму може і має здійснюватися на будь-якому адміністративно-територіальному рівні, проте в сучасних умовах регіонального планування, як це справедливо відзначається Л.М.Немець і К.Ю.Сегідою [34], акценти в дослідженні відтворювального розвитку мають бути переміщені на рівень регіону, що обумовлено наступними причинами:

- вплив соціально-економічних чинників на розвиток населення в регіоні має більш виражений характер, оскільки зв’язок між цими процесами є більш тісним і хронологічно ближчим, ніж в територіальних утвореннях більш високого рангу;
- дія на ці процеси адміністративних і господарських органів управління може здійснюватися з більшою ефективністю та оперативністю, ніж на державному рівні;
- регіон є складним територіальним утворенням, адміністративні райони якого мають власні особливості розвитку, що є, в свою чергу, важливим предметом дослідження;
- низові адміністративні райони виступають первинними територіальними осередками в системі адміністративно-політичного устрою країни і мають свої органи управління й господарсько-політичного керівництва [34].

Таким чином, регіон є не лише територіальним утворенням, що «має чітко окреслені адміністративні кордони, в межах яких відтворюються соціальні та економічні процеси з забезпечення життєдіяльності населення, які обумовлені його місцем в системі територіального і суспільного розподілу праці» [35], а і одним з елементів соціально-економічної системи держави, якій притаманний ряд системних відмінностей [36], і самостійною соціально-економічною системою, що має певну цілісність і взаємозв’язок складових елементів [36, 37].

З урахуванням ознак регіону і соціуму, викладених вище, регіональний соціум може бути визначений як сукупність індивідів, поєднаних спільністю соціальних інтересів, реалізація яких базується не лише на системній організації їх соціальної і економічної діяльності, а і єдиної території життєдіяльності. Відтворення регіонального соціуму, в свою чергу, може бути представлено як процес відновлення кількісного складу індивідів, поєднаних єдиною територією життєдіяльності, спільністю соціальних інтересів, реалізація яких базується на системній організації їх соціальної і економічної діяльності, а також зв’язків і соціальних якостей таких індивідів.

Висновки. Застосування гносеологічного підходу під час вивчення понятійно-категоріального апарату, на оперуванні яким базуються теорія і практика суспільного розвитку, дозволяє відзначити тісний змістовний зв’язок між поняттями: «населення», «суспільство», «соціум», «відтворення соціуму»,

«відтворення регіонального соціуму», що характеризують елементи, середовище, стан і процеси єдиної соціально-економічної системи.

Регіональний соціум може бути визначений як сукупність індивідів, поєднаних спільністю соціальних інтересів, реалізація яких базується не лише на системній організації їх соціальної і економічної діяльності, а і єдиній території життєдіяльності. Відтворення регіонального соціуму, в свою чергу, може бути представлено як процес відновлення кількісного складу індивідів, поєднаних єдиною територією життєдіяльності, спільністю соціальних інтересів, реалізація яких базується на системній організації їх соціальної і економічної діяльності, а також зв'язків і соціальних якостей таких індивідів.

При цьому, потрібно відзначити існування нагальної для економічної науки потреби в проведенні наукових пошуків в напрямку детального розгляду ознак регіонального соціуму як системи, її суб'єктного і об'єктного складу, процесів відтворення, що відбуваються в її межах і поза ними.

Література

1. Вишне夫斯基 А. Г. Воспроизводство населения и общество: история, современность, взгляд в будущее : монография / Анатолий Григорьевич Вишне夫斯基. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 287 с.
2. Медков В. М. Демография : учебное пособие / Виктор Михайлович Медков. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 448 с.
3. Практическая демография / под ред. Рыбаковского Л. Л. – М. : ЦСИ, 2005. – 199 с.
4. Авдеев А. А. Исторические типы народонаселения в докапиталистических формациях : монография / Александр Александрович Авдеев. – М. : МАКС Пресс, 2003. – 160 с.
5. Система знаний о народонаселении : учеб. пособие для экон. спец. вузов / Д.И. Валентей, Н.В. Зверева, В.М. Медведев и др. ; под ред. Д.И. Валентей. – М. : Высш.шк., 1976. – 367 с.
6. Козлов В. И. Динамика численности народов : Методология исследования и его основные факторы : монография / Виктор Иванович Козлов. – М. : Наука, 1969. – 408 с.
7. Лармин О. В. Методологические проблемы изучения народонаселения / Олег Владимирович Лармин. – М. : Статистика, 1974. – 240 с.
8. Афанасьев В. Г. Общество: системность, познание и управление / Виктор Григорьевич Афанасьев. – М. : Политиздат, 1981. – 432 с.
9. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 86 т. Т. 40. – Спб : Семеновская Типолитография (И. А. Ефрона), 1897. – 480 с.
10. Юрій М. Ф. Людина і світ : навчальний посібник / М. Ф. Юрій. – К. : Дакор, 2006. – 460 с.
11. Российская социологическая энциклопедия / под общей ред. Г. В. Осипова. – М. : Норма-ИНФРА М, 1998. – 672 с.
12. Мазарчук Д. В. Значение политического натурализма в социальной теории Иоанна Солсберийского [Электронный ресурс] / Д. В. Мазарчук // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. – 2012. – № 2. – С. 23 – 27. – Режим доступу : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/45216/1/mazarchuk.pdf>. – (Сер. 3).
13. Момджян К. Х. Введение в социальную философию : учеб. пособие / Карен Хачикович Момджян. – М. : Высш. шк., КД «Университет», 1997. – 448 с.
14. Джери Д. Большой толковый социологический словарь (Collins) : [в 2 т.]. Т. 1 : А – О / Д. Джери, Дж. Джери. – М. : Вече, АСТ, 1999. – 544 с.
15. Мартиненко В. Соціальні системи: формування, розвиток, управління / Володимир Мартиненко // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України ; Українська академія державного управління при Президенті України. – 2002. – № 2. – С. 29–33.
16. Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство = Gemeinschaft und Gesellschaft / Фердинанд Тьоніс ; пер. з нем. – К. : Дух і літера. 2005. – 262 с.
17. Социология. Наука об обществе : учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. П. Андрущенко, В. И. Волович, Н. И. Горлач [и др.] ; под общ. ред. В. П. Андрущенко, Н. И. Горлача ; Мин-во образования Украины, Ин-т востоковедения и междунар. отношений, Харьк. коллегіум. – 2-е изд. – Харьков : Б. и., 1997. – 688 с.
18. Маркс К. Полное собрание сочинений : [в 50-и т.]. Т. 27: А–М / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1962. – 695 с.
19. Економічний енциклопедичний словник : [у 2 т.]. Т. 2. О – Я / за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
20. Aristotle: introductory readings / Irwin Terence, Fine Gail – Oxford : Oxford University Press, 1996. – 359 с.
21. Аверьянов А. Е. Категория "система" в диалектическом материализме / А. Е. Аверьянов. – М. : Наука, 1974. – 67с.
22. Бергаланфи Л. Общая теория систем / Людвиг фон Бергаланфи. – М. : Системное моделирование, 1969. – 342 с.

23. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем [Электронный ресурс] / Петр Кузьмич Анохин. – Режим доступа : www.gaa.org/library/books/anohin/anohin.htm
24. Социум [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://sociology.net.ru/sociology/sotsium/>
25. Ефремова Т. Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка / Т. Ф. Ефремова. – М. : Дрофа, Русский язык, 2000. – 1233 с.
26. Бойченко Е. Б. К вопросу о теоретических основах диагностики регионального социума / Е. Б. Бойченко // Экономика и право. – 2010. – № 2. – С. 17–20.
27. Сухомлинова В. В. Механизмы самосохранения системы в современном социуме [Электронный ресурс] / Сухомлинова В. В. // Порядок и хаос в развитии социально-экономических систем : Материалы второго Всероссийского постоянно действующего научного семинара “Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе”. – Режим доступа : <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/art98/a012098.html>
28. Ковалев В. Н. Моя профессия – социолог. Энциклопедия социального образования / В. Н. Ковалев. – М. : Союз МГСУ, 2000. – 235 с.
29. Сови А. Общая теория населения : в 2 т. Т. 1 Экономика и рост населения / А. Сови. – М., 1977. – 503 с.
30. Воспроизводство населения СССР / под ред. А. Г. Вишневецкого и А. Г. Волкова. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 303 с.
31. Coleman D. Demography in an Intellectual Context: A Subject in Search of a Home. Position of Demography among Other Disciplines / Ed. By Z. Pavlik. Prague, 2000. P. 27.
32. Козырев Ю. Н. Введение в общую теорию подвижности населения / Юлиан Николаевич Козырев // Вопросы теории и политики народонаселения : [сборник статей] / под ред. Д. И. Валентя и Э. Ю. Бурнашева. – М. : Изд-во МГУ, 1970. – 162 с.
33. Старостенко Г. Г. Методологія і практика досліджень відтворення населення України (регіональний аспект) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. економ. наук : 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України / Ганна Григорівна Старостенко. – Київ, 1999. – 36 с.
34. Немець Л. М. Причинно-наслідковий взаємозв'язок економічного і демографічного розвитку суспільства / Л. М. Немець, К. Ю. Сегіда // Збірник наукових праць «Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна : Геологія – Географія – Екологія». – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2009. – Випуск № 882. – С. 151–156.
35. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин ; под ред. Г. В. Гутмана. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
36. Ляш О. І. Збереження відтворювальної цілісності системи соціальної безпеки криз призму сталого соціально-економічного розвитку регіону / Ольга Ігорівна Ляш // Соціальна політика: принципи и методы реализации в контексте мирового опыта : Материалы международной научно-практической конференции 27 мая 2011 г. Судак. – Симферополь : ВиТроПринт, 2011. – 108 с.
37. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учеб. для вузов / Александр Григорьевич Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.

References

1. Vishnevskij A. G. Vosproizvodstvo naseleniya i obschestvo : istoriya, sovremennost', vzglyad v budushee : monografiya / Anatolij Grigor'evich Vishnevskij. M. : Finansy i statistika, 1982. 287 s.
2. Medkov V. M. Demografiya: uchebnoe posobie / Viktor Mihajlovich Medkov. Rostov-na-Donu : Feniks, 2002. 448 s.
3. Prakticheskaya demografiya / pod red. Rybakovskogo L. L. M. : TSSI, 2005. 199 s.
4. Avdeev A. A. Istoricheskie tipy narodonaseleniya v dokapitalisticheskikh formatsiyah : monografiya / Aleksandr Aleksandrovich Avdeev M. : MAKS Press, 2003 160 s.
5. Sistema znanij o narodonaselenii: Ucheb. posobie dlya ekon.spets. vuzov / D.I.Valentej, N.V.Zvereva, V.M.Medvedev i dr.; Pod red..D.I.Valenteya. M.: Vyssh.shk., 1976. 367 s.
6. Kozlov V. I. Dinamika chislennosti narodov : Metodologiya issledovaniya i ego osnovnye faktory : monografiya / Viktor Ivanovich Kozlov. M. : Nauka, 1969. 408 s.
7. Larmin O. V. Metodologicheskie problemy izucheniya narodonaseleniya / Oleg Vladimirovich Larmin. M. : Statistika, 1974. 240 s.
8. Afanas'ev V. G. Obschestvo: sistemnost', poznanie i upravlenie / Viktor Grigor'evich Afanas'ev. - M. : Politizdat, 1981. 432s.
9. Entsiklopedicheskij slovar' Brokgauza i Efrona : v 86 t. - Spb. : Semenovskaya Tipolitografiya (I. A. Efrona). T. 40. 1897.- 480 s.
10. Yurii M. F. Liudyna i svit : navchalnyi posibnyk / M. F. Yurii. – K. : Dakor, 2006. – 460 s.
11. Rossijskaya sotsiologicheskaya entsiklopediya / pod obshej red. G. V. Osipova. M. : Norma-INFRA M, 1998. 672 s.
12. Mazarchuk D. V. Znachenie politicheskogo naturalizma v sotsial'noj teorii oanna Solsberijskogo [Elektronnyj resurs] / D. V. Mazarchuk // Vesnk Belaruskaga dzyarzhnaga nversteta. - 2012. - 2. - S. 23 27. - Rezhim dostupu do zhurn. : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/45216/1/mazarchuk.pdf>. - (Ser. 3).
13. Momdzhan K. H. Vvedenie v sotsial'nyu filosofiyu : ucheb. posobie / Karen Hachikovich Momdzhan. - M. : Vyssh. shk., KD Universitet, 1997. - 448 s.
14. Dzheri D. Bol'shoj tolkovyj sotsiologicheskij slovar' (Collins) : [v 2-h t.]. T. 1 : A - O / D. Dzheri D., Dzh. Dzheri. M. : Veche, AST, 1999. 544 s.
15. Martynenko V. Sotsialni systemy: formuvannia, rozvytok, upravlinnia / Volodymyr Martynenko // Visnyk Ukrainskoi Akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy ; Ukrainska akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy. – 2002. - №2. - S. 29 – 33.
16. Tonis F. Spilnota ta suspilstvo = Gemeinschaft und Gesellschaft / Ferdynand Tonis ; per. z nem. – K. : Dukh i litera. 2005 – 262 s.

17. Sotsiologiya. Nauka ob obschestve : uchebnoe posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedenij / V. P. Andruschenko, V. I. Volovich, N. I. Gorlach [i dr.] ; pod obsch. red. V. P. Andruschenko, N. I. Gorlacha; M-vo obrazovaniya Ukrainy, In-t vostokovedeniya i mezhdunar. otnoshenij, Har'k. kollegium. - 2-e izd. Har'kov: B. i. , 1997. 688 s.
18. Marks K. Polnoe sobranie sochinenij [v 50-ti t.]. T. 27 : A-M / K. Marks, F. Engel's. M. : Gospolitizdat, 1962. 695 s.
19. Ekonomichnyi entsyklopedychnyj slovnyk [u 2 t.]. T. 2. O - Ya / za red. S. V. Mochernoho. - Lviv: Svit, 2006. - 568 s.
20. Aristotle: introductory readings / Irwin Terence, Fine Gail - Oxford : Oxford University Press, 1996. - 359 c.
21. Aver'yanov A. E. Kategoriya sistema v dialekticheskom materializme / A. E. Aver'yanov. - M. : Nauka, 1974. 67s.
22. Bertalanfi L. Obschaya teoriya sistem / Lyudvig fon Bertalanfi. - M. : Sistemnoe modelirovanie, 1969. 342 s.
23. Anohin P. K. Printsipial'nye voprosy obschej teorii funktsional'nyh sistem [Elektronnyj resurs] / Petr Kuz'mich Anohin. Rezhim dostupu : www.raai.org/library/books/anohin/anohin.htm
24. Sotsium [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupu : <http://sociology.net.ru/sociology/sotsium/>
25. Efremova T. F. Novyj tolkovno-slovoobrazovatel'nyj slovar' russkogo yazyka / T. F. Efremova. M. : Drofa, Russkij yazyk, 2000. - 1233 s.
26. Bojchenko E. B. K voprosu o teoreticheskikh osnovah diagnostiki regional'nogo sotsiuma / E. B. Bojchenko // Ekonomika i pravo. 2010. № 2. S. 17-20.
27. Suhomlinova V. V. Mehanizmy samosohraneniya sistemy v sovremennom sotsiume / Suhomlinova V. V. // Poryadok i haos v razvitii sotsial'no-ekonomicheskikh sistem : Materialy vtorogo Vserossijskogo postoyanno dejstvuyushego nauchnogo seminaru Samoorganizatsiya ustojchivyh tselostnostej v prirode i obschestve. - [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupu : <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/art98/a012098.html>
28. Kovalev V. N. Moya professiya sotsiolog. Entsiklopediya sotsial'nogo obrazovaniya / V. N. Kovalev. M. : Soyuz MGSU, 2000. 235s.
29. Sovi A. Obschaya teoriya naseleniya [V 2 t.]. T. 1 Ekonomika i rost naseleniya / A. Sovi. - M., 1977. 503 s.
30. Vosproizvodstvo naseleniya SSSR / pod red. A. G. Vishnevskogo i A. G. Volkova. - M. : Finansy i statistika, 1983. 303 s.
31. Coleman D. Demographyinan Intellectual Context: A Subjectin Searchof a Home / D. Coleman // Positionof Demographyamong Other Disciplines / Ed. By Z. Pavlik. Prague, 2000. P. 27
32. Kozyrev YU. N. Vvedenie v obschuyu teoriyu podvizhnosti naseleniya / YUlian Nikolaevich Kozyrev // Voprosy teorii i politiki narodonaseleniya : [Sbornik statej] / Pod red. D. I. Valenteya i E. YU. Burnasheva. - M. : Izd-vo MGU, 1970. - 162 s.
33. Starostenko H. H. Metodolohiia i praktyka doslidzhen vidtvorennia naselennia Ukrainy (rehionalnyi aspekt) : avtoref. dys. ...dok. ekonom. nauk : 08.09.01 - Demohrafiia, ekonomika pratsi, sotsialna ekonomika i polityka; NAN Ukrainy. Rada po vyvch. produkt. syl Ukrainy / Hanna Hryhorivna Starostenko. - Kyiv, 1999. - 36 s.
34. Niemets L. M. Prychynno-naslidkovyi vziaemozviazok ekonomichnoho i demohrafichnoho rozvytku suspilstva / L. M. Niemets, K. Yu. Sehida // Zbirnyk naukovykh prats «Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina : Heolohiia – Heohrafiia – Ekolohiia». - Vypusk № 882. - Kharkiv: Kharkivskiy natsionalnyi universytet imeni V. N. Karazina, 2009. – S. 151-156.
35. Gutman G. V. Upravlenie regional'noj ekonomikoj / G. V. Gutman, A. A. Miroedov, S. V. Fedin ; pod red. G. V. Gutmana. M. : Finansy i statistika, 2001. 176 s.
36. Iliash O. I. Zberezhennia vidtvoriuvainoi tsilisnosti systemy sotsialnoi bezpeky kriz pryzmu staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu / Olha Ihorivna Iliash // Sotsialnaya politika: printsipy i metody realizatsii v kontekste mirovogo opyita : Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii 27 maya 2011 g. Sudak. - Simferopol: ViTroPrint, 2011. – 108 s
37. Granberg A. G. Osnovy regional'noj ekonomiki : ucheb. dlya vuzov / Aleksandr Grigor'evich Granberg. M. : GU VSHE, 2003. 495 s.

Надійшла 12.01.2015; рецензент: д. е. н. Храпкіна В. В.

УДК 351.82 (477) (045)

О. І. БАБЧИНСЬКА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В статті проаналізовано нормативно-правову базу, якою здійснюється регулювання державного корпоративного сектора в Україні. Досліджено сучасний стан державного регулювання корпоративного сектора та, на основі отриманих даних, запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: корпоративний сектор, корпорація, регулювання, держава, управління, господарське товариство.

O. I. BABCHYNSKA

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

STATE REGULATION OF CORPORATE SECTOR IN UKRAINE: CURRENT STATUS AND TRENDS OF IMPROVEMENT

The paper analyzes the regulatory framework in which the regulation of public corporate sector in Ukraine. The current state of government regulation of the corporate sector and, on the basis of the data suggested directions for its improvement. Main elements of the mechanism of state regulation of the corporate sector of the economy can be attributed to a combination of legal, economic, institutional norms and rules, within which is the state tax, monetary, regulatory and competition policy; to create a favourable investment climate; is corporate governance.

Keywords: corporate sector, corporation, management, state management, a business entity.

Вступ

Прогрес світової економіки більшості розвинутих країн доводить, що його ключовим елементом стали корпорації. Для України однією з актуальних проблем є створення сприятливих умов для становлення акціонерних товариств – основних учасників корпоративних відносин. Акціонерна форма господарювання потенційно сприяє розвитку капіталу, але чинне законодавство України не забезпечує досить повного і чіткого регулювання діяльності акціонерних товариств, що призводить до численних порушень прав інвесторів і гальмує інвестиційні процеси. Тому завдання держави на сучасному етапі розвитку економіки полягає в удосконаленні механізмів регулювання корпоративних відносин, що сприятиме залученню інвестицій в економіку України, розвитку фондового ринку й зростанню національного багатства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивчення зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена державному регулюванню корпоративних відносин, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Зокрема, окремі питання розвитку та регулювання корпоративного сектора розглядають у своїх працях такі закордонні економісти: А.Берлі, В.Ойкен, Г.Мінз, М.Портер, П.Дракер, П.Самуельсон, Р.Лазер. Серед вітчизняних науковців питання державного регулювання корпоративного сектору досліджується у роботах Л.Птащенко, О.Сафонова, О.Білоус, В.Свтушевського, О.Мозгового, А.Римарука та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблеми державного регулювання розвитку корпоративного сектора України залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення з метою розробки ефективних та дієвих методів впливу.

Постановка завдання

Метою статті є виявлення проблемних питань, що виникають у корпоративному секторі та вдосконалення системи державного регулювання корпоративних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу

З розвитком ринкових відносин в Україні формується новий тип управління, який домінує в країнах з ринковою економікою, а саме – корпоративне управління. Корпоративна організація власності та функціонування переважної більшості великих і середніх промислових підприємств у вигляді відкритих та закритих акціонерних товариств виступає головним чинником формування цього типу управління.

Становлення корпоративних відносин в Україні відбувається відповідно до загальних закономірностей і тенденцій, характерних для цього процесу у світі. Створений на основі приватизації державного майна підприємств, корпоративний сектор займає найвагоміше місце в українській економіці. На його частку припадає майже 75% ВВП. Сьогодні національний корпоративний сектор економіки України представлений такими його складовими:

- акціонерний – у вигляді первинних його елементів, зокрема, публічних і приватних акціонерних товариств, державних акціонерних компаній;
- похідний – інтеграційні формування (асоціації, корпорації, концерни, холдинги, дочірні підприємства та ін.);
- неакціонерний корпоративний сектор – включає інші господарські формування та підприємства,

котрі підпадають під визначення корпоративних підприємств відповідно до вітчизняного законодавства.

Еволюція систем корпоративного управління безпосередньо визначається інституційним середовищем в країні та розвитком ринкових відносин, які в Україні перебувають у стадії становлення. Розуміння характеру та особливостей трансформації системи корпоративних відносин в Україні в загальному контексті світових перетворень є необхідним для вироблення ефективної корпоративної політики та стратегії розвитку акціонерних товариств і корпоративних структур, які виступають головною складовою виробничого потенціалу України, та напрацювання напрямків державної стратегії щодо розвитку корпоративного сектора країни загалом.

Про ступінь поширення акціонерної форми господарювання в Україні свідчать відповідні статистичні дані. Станом на 1 червня 2013 р. акціонерні товариства забезпечували 69 % ВВП України, що на 2% більше ніж за аналогічний період 2012 року. Динаміка зміни кількості акціонерних товариств протягом 2007–2013 років наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість акціонерних товариств в Україні протягом 2007-2013 рр.

Показник	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Публічні	-	-	-	-	194	926	995
Приватні	-	-	-	-	172	1326	1334
Відкритого типу	11345	10895	10406	10058	9480	7962	7203
Закритого типу	21948	21503	21098	20502	19649	17804	16589
Всього	33976	33084	31993	31100	30169	28748	26121

Як бачимо, станом на 2013 р. в Україні налічується близько 26121 акціонерних товариств, у тому числі 995 – публічних, 1334 – приватних, 7203 – відкритих, 16589 – закритих. Після ухвалення Закону України «Про акціонерні товариства» у 2008 р. їх кількість значно скоротилась, а питома вага акціонерних товариств у загальній кількості підприємств складає 2,02%. Більш розповсюдженими є товариства з обмеженою відповідальністю (35,29%) та приватні підприємства (21,51%). У біржові списки організаторів торгівлі включено цінні папери близько 1 тис. емітентів, тобто на фондовому ринку обертаються акції лише 3,74% від загальної кількості акціонерних товариств. Таким чином, в Україні недостатньо використовуються переваги акціонерної форми власності, пов'язані з формуванням капіталу й особливостями управління корпораціями.

Тому, особливого значення набуває виявлення ключових чинників, що гальмують розвиток корпоративного сектора, до яких відносяться:

- специфіка здійснення приватизації, яка не супроводжувалась припливом інвестицій, сприяла розпорошеності акціонерного капіталу, виключала умови для соціалізації прав власності та характеризувалась відсутністю ефективного контролю за діями менеджерів;
- наявність інформаційної закритості та непрозорості внутрішньо корпоративних відносин;
- домінування суб'єктів корпоративного сектора у структурі національної економіки не забезпечує відповідних якісних змін, необхідних для розвитку корпоративного сектору;
- низький рівень впливу фондового ринку на формування сучасної структури корпоративного сектора;
- порушення прав акціонерів щодо виплати дивідендів, обрання органів управління, відчуження активів, підготовка та проведення зборів акціонерів, недобросовісне ведення реєстру акціонерів, а також поширення процесів рейдерства;
- неефективність управління державними корпоративними правами;
- недостатня координація дій органів державного управління у сфері регулювання корпоративних відносин;
- конфлікти інтересів між акціонерами і найманими менеджерами, що спричиняють наступні види витрат або втрат акціонерів: непропорційне зростання зарплат і привілеїв по відношенню до темпів зростання вартості суб'єкта господарювання; витрати на проведення щорічного зовнішнього аудиту; витрати на проведення додаткових загальних зборів акціонерів з метою обмеження дій менеджерів; витрати на формування і роботу додаткових органів, які обмежують небажані дії менеджерів.

Загалом, можна додати, що процес становлення корпорації в Україні характеризувався такими рисами: виникнення корпоративних структур не лише шляхом створення нових підприємств, але й шляхом приватизації раніше діючих підприємств; механічне копіювання організаційно-правових форм підприємств і механізмів їх функціонування за рубежем без достатнього врахування національних особливостей країни; слабка специфікація прав власності та нерозвиненість традицій підприємницької діяльності; нечіткість правової бази [4].

Регулювання державою корпоративного сектора відбувається у двох аспектах: законодавчому та економічному.

Одним з визначальних чинників, які використовує держава для впливу на практику корпоративного управління є законодавство, що спрямоване на регулювання відносин щодо створення та діяльності акціонерних товариств.

Регулювання відносин у сфері корпоративного управління в Україні здійснюється на основі таких законодавчих актів:

- 1) Цивільний кодекс України;
- 2) Господарський кодекс України;
- 3) Закон України «Про господарські товариства»;
- 4) Закон України «Про акціонерні товариства»;
- 5) Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»;
- 6) Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні»;
- 7) Закон України «Про Державну програму приватизації».

Аналізуючи стан нормативного регулювання, потрібно також враховувати, що правовий статус багатьох акціонерних товариств визначається також банківським, страховим, інвестиційним, валютним законодавством, законодавством, що регулює професійну діяльність на ринку цінних паперів [1].

Також державне регулювання корпоративного сектора здійснюється Комісією в галузі корпоративного управління. Основними її нормативно-правовими актами є: Положення про порядок збільшення (зменшення) розміру статутного фонду акціонерного товариства; Положення про порядок реєстрації випуску акцій під час реорганізації товариств; Положення про проведення контролю за реєстрацією акціонерів для участі у загальних зборах акціонерних товариств.

Економічні інструменти впливу на корпоративний сектор діють, коли держава виступає як: інвестор; емітент корпоративних прав; регулятор. У випадку, коли держава виступає в ролі інвестора, відбувається формування частки держави в підприємствах різних організаційно-правових форм і форм власності (залежно від обсягу такої частки).

Важливу роль у регулюванні корпоративного сектора та формуванні механізму корпоративного управління відіграють антимонопольне і податкове регулювання, управління корпоративними правами, антикризова політика.

Характерною рисою господарських товариств в економіці України є відсутність належної корпоративної культури, не використовується довгострокове планування, обмежується розкриття корпоративної інформації, не створені сприятливі умови для захисту прав інвесторів. Формування подібної моделі означає створення умов для внутрішньо-корпоративних конфліктів і порушення прав дрібних акціонерів. Зазначені проблеми потребують вдосконалення правового регулювання норм функціонування акціонерного товариства [3].

Процес управління корпораціями базується на особливому механізмі, який можна визначити як систему структурних елементів зовнішнього і внутрішнього середовища корпорації. До елементів зовнішньої сфери корпоративного управління якраз і відносяться важелі державного регулювання і контролю. Створюючи цілісну організаційно-правову базу функціонування економіки, держава так чи інакше регулює різнобічні аспекти діяльності корпорацій. Проте, даний механізм державного регулювання корпоративного сектора має ряд недоліків і проблемних питань (табл.2), що потребують вирішення на загальнодержавному рівні [5].

Корпоративний сектор України ще не в повній мірі реалізував свої потенційні можливості щодо результатів господарювання, хоча спостерігається чітка тенденція покращення показників діяльності відкритих акціонерних товариств. Саме тому для закріплення тих позитивних зрушень, які мають місце останнім часом та подоланню проблем, пов'язаних з фінансовою кризою, необхідно здійснювати комплекс заходів, спрямованих на формування в країні сприятливих умов, необхідних для розвитку корпоративного сектора економіки України [1].

Отже, враховуючи взаємодію державної нормативно-правової та економічної політики з корпоративним сектором, можна виділити напрями вдосконалення механізмів державного регулювання корпоративних відносин:

- 1) У сфері законодавчого врегулювання (шляхом закріплення у відповідних нормативно-правових актах): удосконалення державної регуляторної політики щодо розвитку фондового ринку та діяльності його учасників; посилення державного контролю за перерозподілом акціонерної власності; вдосконалення конкурентної політики та регулювання недержавних монополізованих ринків; чітке визначення і законодавче закріплення прав інвесторів; практичне впровадження принципів корпоративного управління;

- 2) У сфері економічного впливу: збільшення державних інвестицій у корпоративний сектор; створення прозорої нормативної бази оподаткування; зменшення податкового тиску; заміна фіскальної спрямованості приватизації на інвестиційну.

Недоліки в механізмі державного регулювання учасників корпоративних відносин

Елементи механізму регулювання	Основні недоліки і проблемні питання
Фінансово-кредитна політика	Високий рівень відсоткових ставок за кредити. Невідповідність розміру необоротних активів до розміру власного капіталу.
Податкова політика	Незабезпечення прозорості. Високий рівень тіншового сектору. Відсутні стимули до прибуткової діяльності.
Фондовий ринок	Відсутність прозорості. Низькі темпи розвитку. Переобтяженість великою кількістю дрібних та неефективних акціонерних товариств.
Інвестиційний клімат	Незначні розміри іноземного інвестування. Відсутність державних гарантій приватних капіталовкладень.
Корпоративне управління	Низький рівень культури у корпоративних відносинах. Значна кількість дрібних акціонерів, розпорошеність акціонерного капіталу. Недостатній рівень знань і навичок пристосування до ринкових умов у власників та управлінців.
Регуляторна політика	Недостатня глибина та обґрунтованість трансформаційних заходів. Непослідовність, не комплексність втілення регуляторних актів у практику.

Реалізація наведених заходів щодо вдосконалення державного регулювання буде сприяти розвитку корпоративного сектора, посилення захисту прав інвесторів, а також запобіганню й врегулюванню корпоративних конфліктів.

Важливо зазначити, що вдосконалення корпоративного управління стає одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Без ефективної системи корпоративного управління неможливо забезпечити подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу, підвищити ефективність акціонерних товариств. Також проблематика вдосконалення корпоративного управління як системи відносин між акціонерами, державою, органами управління, іншими зацікавленими особами, громадськістю є однією з актуальних у світовій економічній теорії та практиці. Якісна система корпоративного управління виступає умовою ефективної роботи акціонерних товариств, відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств.

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що держава має суттєвий вплив на розвиток корпоративного сектора економіки. Можна визначити такі основні напрямки довгострокової реформи законодавства України:

- завершення судової реформи і створення в Україні системи незалежних судів, функціонування якої забезпечуватиме дотримання законодавства, в тому числі в корпоративному секторі;
- проведення повноцінної адміністративної реформи, в ході якої функції державного управління і контролю за підприємницькою діяльністю отримають адекватне врегулювання;
- прийняття нового Цивільного кодексу України як основного системоутворюючого акту приватного права;
- прийняття Закону України «Про акціонерні товариства», який би врахував всі аспекти діяльності акціонерних компаній в Україні і створив надійну правову основу для формування національного корпоративного законодавства;
- подальший розвиток і консолідація законодавства, спрямованого на розкриття інформації про корпоративну діяльність, забезпечення її прозорості, адресності та ефективності використання саме в корпоративній сфері.

Від того, які інструменти будуть застосовані в ході регулювання державою корпоративних відносин, залежить ефективність та інтенсивність розвитку корпорацій. Тому, основних елементів механізму державного регулювання корпоративного сектора економіки можна віднести сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких: здійснюється державна податкова, монетарна, регуляторна і конкурентна політики; створюється сприятливий інвестиційний клімат; здійснюється корпоративне управління.

Література

1. Бондар В.С. Теорія та практика державного управління / В.С. Бондар // Стан і перспективи розвитку корпоративних відносин в Україні. – 2013. – № 3(34). – С. 57–63.
2. Корягіна Т.В. Формування корпоративних підприємств в Україні / Т.В. Корягіна // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка: Серія: економіка. – 2012. – № 17. – С. 42–50.
3. Орлова Н.С. Механізм державного регулювання корпоративних відносин в Україні / Н.С. Орлова, С.С. Настюк // Теорія та практика державного управління. – 2012. – № 2(25). – С. 20–27.
4. Птащенко Л.О. Економічні засади зовнішнього та внутрішнього корпоративного регулювання / Л.О. Птащенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 30–34.
5. Сірий Ю.М. Регулювання державою здійснення корпоративних послуг / Ю.М. Сірий // Наукові праці. Державне управління. – 2013. – № 182. – С. 123–125.

References

1. Bondar V.S. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia / V.S. Bondar // Stan i perspektyvy rozvytku korporatyvnykh vidnosyn v Ukraini. – 2013. – №3(34). – S. 57-63.
2. Koriahina T.V. Formuvannia korporatyvnykh pidpriemstv v Ukraini / T.V. Koriahina // Naukovi zapysky Ternopilskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka: Serii: ekonomika. – 2012. – №17. – S. 42-50.
3. Orlova N.S., Nastiuk S.S. Mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання korporatyvnykh vidnosyn v Ukraini / N.S. Orlova, S.S. Nastiuk // Teoriia ta praktykaderzhavnohoupavlinnia. – 2012. – №2(25). – S. 20-27.
4. Ptashchenko L.O. Ekonomichni zasady zovnishnoho ta vnutrishnoho korporatyvnoho rehuliuвання / L.O. Ptashchenko // Formuvanniarynkovykhvidnosyn v Ukraini. – 2013. – №12. – S. 30-34.
5. SiryiYu.M. Rehuliuвання derzhavoiu zdiisnennia korporatyvnykh posluh / Yu.M. Siryi // Naukovipratsi. Derzhavne upravlinnia. – 2013. – №182. – S. 123-125

Надійшла 15.12.2014; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: БАГАТОКАНАЛЬНІСТЬ ТА ДОДАТКОВІ ПОСЛУГИ

У статті досліджено сучасний стан роздрібно́ї торгівлі України. Особлива увага приділена організованому ринку побутової техніки та електроніки в Україні. Розглянута структура ринку, основні показники розвитку та визначені основні гравці ринку роздрібно́ї торгівлі побутовою технікою та електронікою в Україні. Проаналізовано роздрібно́ю торгівлю побутовою технікою та електронікою через Інтернет, названі основні гравці та досліджені основні показники. Виокремлені ключові тенденції розвитку ринку роздрібно́ї торгівлі електронікою та побутовою технікою й досліджена сервісна політика, пропонується споживачам крупних мереж та інтернет-магазинів. Це дало змогу запропонувати авторське бачення структури ринку роздрібно́ї торгівлі електронікою та побутовою технікою. Виділені такі ключові тенденції розвитку ринку: зміна торговельних форматів з розширенням представництва в мережі Інтернет чи навпаки, споживче кредитування генерує значні обсяги реалізації, представленість банківських установ на території роздрібно́го торговельного підприємства.

Ключові слова: роздрібно́я торгівля, електронна торгівля, Інтернет, інтернет-магазин.

О. О. DYMA

Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

RETAIL IN UKRAINE: MULTICHANNEL FORMAT AND ADDITIONAL SERVICES

The paper examines the current state of retail in Ukraine. Special attention is paid to the market of home appliances and customer electronics in Ukraine. The structure of the market and key indicators of its development are analysed. Major participants of the market of home appliances and customer electronics are defined. The main market trends are: internet trade, in-store credit and multichannel format. In-store consumer credit generates significant sales volumes to the retail and financial institutions, which are situated on the territory of the retailer. Retail format is dramatically changing. Internet stores generate from 10 to 15 % of sales in the market of home appliances and customer electronics. Big retail traders are developing their own internet-stores and consider traditional online retail to be a «serious» competitor. The author's vision of the market structure is represented. The market of home appliances and customer electronics is still developing. Services, which are offered to customers by large network retailers and online stores, require special attention in the future.

Keywords: retail, e-commerce, internet, on-line store.

Вступ. У світі все більшого поширення набувають послуги. За різними оцінками, у розвинутих країнах світу від 60 до 90 відсотків ВВП генерується за рахунок сфери послуг. Роздрібно́я торгівля є невід'ємною частиною ринкової економіки і посідає важливе місце між виробником та кінцевим споживачем, особливо в умовах розвитку глобальних економічних відносин.

Розвиток роздрібно́ї торгівлі в Україні супроводжують складні динамічні процеси. Поточна економічна ситуація і складність її прогнозування залишає свій відбиток на динаміці розвитку роздрібно́х підприємств України та їх конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі. Але, незважаючи на всі негативні економічні процеси, у вітчизняному секторі роздрібно́ї торгівлі спостерігаються процеси, які підтверджують його наближення до світових стандартів обслуговування споживача. Роздрібно́я торгівля в Україні зазнає трансформації під впливом сучасних інформаційних технологій, становлення вітчизняних виробників і виходу на ринок України іноземних виробників та інших факторів.

Вітчизняний ринок роздрібно́ї торгівлі стає все більш цивілізованим. З кожним роком частка стихійної торгівлі скорочується на користь крупних вітчизняних та роздрібно́х мереж. Роздрібно́ї мережі у свою чергу намагаються конкурувати за споживача, забезпечуючи його кращим обслуговуванням. Крім цього, варто звернути увагу на розвиток електронної торгівлі. Спершу ринок електронної торгівлі був представлений тільки віртуальним гравцями. Останнім часом конкуренція на ринку зростає завдяки появі інтернет-магазинів крупних роздрібно́х мереж. Усе це вказує на розвиток багатоканальності роздрібно́ї торгівлі, що максимально розширює можливості взаємодії з кінцевим споживачем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Проблемам розвитку роздрібно́ї торгівлі приділено значну увагу в роботах вітчизняних учених. Так, дослідження виявило значний інтерес до власних торговельних марок роздрібно́х мереж, аналізу стану та перспектив подальшого розвитку роздрібно́ї торгівлі, організації торговельного обслуговування та багато інших аспектів організації роздрібно́ї торгівлі. На особливу увагу заслуговують роботи таких вітчизняних дослідників: А.А. Мазаракі [5, 6], В.В. Апопій [7], О.М. Азарян [1], які мають значний науковий доробок у цій галузі та підготували багато молодих учених, які також займаються проблемами організації роздрібно́ї торгівлі. На особливу увагу заслуговує дослідження В.О. Соболева [12, 13], який захистив докторську дисертацію, присвячену проблемам організації роздрібно́ї торгівлі і зробив значний вклад в розвиток науки і практики у цій сфері. Проблеми організації сервісної політики посередницького підприємства розглянуті в роботах А.М. Сафоненка [10].

Метою статі є вивчення організації обслуговування та інтернет-торгівлі в секторі роздрібно́ї

торгівлі України. Питання організації обслуговування в роздрібній торгівлі недостатньо вивчене та все ще потребує вдосконалення на практиці. Крім цього, інтернет-торгівля залишається «білою плямою» у вітчизняній науковій думці.

Викладення основного матеріалу. Варто зазначити, що вітчизняний ринок роздрібної торгівлі FMCG протягом 2010–2012 рр. ставав більш концентрованим, у результаті чого поступово збільшувалася питома вага операторів найбільших роздрібних мереж. Організована торгівля, зокрема мережева торгівля, займає близько 55–60% ринку роздрібної торгівлі України. На сучасному етапі розвитку ринку спостерігається перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісне зростання галузі (удосконалення та збільшення спектру послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів) [9].

При цьому, як зазначає рейтингове агентство «Кредит-рейтинг», частка національних операторів на ринку цивілізованої мережевої торгівлі України залишається досить низькою – близько 25%. Для порівняння, чотири найбільші мережі Великобританії контролюють близько 80% внутрішнього ринку, у Німеччині 5 мереж – 65%, у Франції 5 операторів – 85% [9], тоді як український роздрібний ринок залишається сильно фрагментованим порівняно з іншими європейськими країнами, і перша п'ятірка продуктових роздрібних мереж охоплювала близько 30% ринку у 2013 році [14, 16]. Лідерами залишаються Fozzy Group і АТБ-Маркет [16].

На сьогодні на українському ринку організованої роздрібної торгівлі домінують мережі українських операторів, але також присутні закордонні мережі. На вітчизняному ринку присутні як великі супермаркети, так і менші формати магазинів біля дому, які набирають усе більшої популярності. Крім перерахованих форматів торгівлі, які займають 55 % ринку, в Україні зберігає свої позиції неорганізована торгівля – 45 %. Серед іноземних компаній на ринку представлено: «Metro Cash&Carry» (Німеччина), «Billa» (Австрія), «Auchan», «Novus» та інші, але домінують все ж таки вітчизняні оператори [9]. Взагалі роздрібна торгівля продуктами представлена такими роздрібними торговельними мережами: Сільпо, АТБ-Маркет, Metro Cash&Carry, Фуршет, Ашан, Велика кишеня, Еко-маркет, Білла, Новус та інші. Активно розвивається сегмент будівельних супермаркетів, де переважна частка ринку належить вітчизняним мережам Епіцентр (36 гіпермаркетів) та Нова лінія (19 гіпермаркетів), Олді (6 гіпермаркетів). Серед іноземних на ринку будівельних матеріалів представлені Praktiker (4 гіпермаркети), Леруа Мерлен (3 гіпермаркети). Також згадаємо про торговельні мережі, які продають взуття та гігієнічні засоби. Ринок гігієнічних засобів та засобів з догляду за домом представлений такими мережами: Броккард, Бонжур, Watsons, Космо, Єва, Простор, Біла ворона, а також представлені іноземні бренди Yves Rocher, L'Occitane та Lush. Взуттєві магазини представлені такими мережами: Intertop, Plato, Monarch, Carlo Pazolini. Магазини одягу представлені мережами: Argo, Mexx, Zara, Springfield, Reserved, Collins, Marks & Spencer, Accessorize тощо [16].

Об'єктом дослідження визначена роздрібна торгівля електронікою. На кінець 2013 року сукупні обсяги торгівлі цього ринку сягали більше 40 млрд грн (рис. 1), що становить близько 6 % сукупного обороту роздрібної торгівлі України [8].



Рис. 1. Динаміка продажів на ринку побутової техніки та електроніки в Україні, млрд грн.

Серед провідних торговців побутової техніки й електроніки варто виділити такі роздрібні мережі: Фокстрот, Comfy, Ельдорадо. У сегменті портативної техніки представлені такі найбільші мережі – «Алло», «Мобілочка» та «Ringo» (яка входить до складу Фоззі груп) [9]. На початку 2013 року відбулося злиття двох крупних мереж роздрібної торгівлі портативною технікою – «Алло» (500 магазинів) та «Мобілочка» (400 магазинів) [16]. У 2011–2012 рр. на ринку роздрібної торгівлі припинили свою діяльність такі ритейлери, як «МегаМакс», «Rainford», «Евросеть» [9].

У таблиці 1 наведені показники діяльності основних роздрібних мереж побутової техніки та електроніки. Після об'єднання торговельних мереж «Ельдорадо» та «Технополіс» на вітчизняному ринку три крупні роздрібні мережі будуть контролювати більше 40 % ринку (за обсягами продажу).

Не менш активну позицію займають інтернет-магазини роздрібної торгівлі електронними пристроями. Так, за оцінками бізнес-видання Forbes найбільший інтернет-магазин Rozetka у 2012 році показав 1 млрд обороту [4], що становить більше 2 % вітчизняного ринку електронних пристроїв, при тому, що на Інтернет-магазини припадає всього 10–15% продаж електроніки в Україні.

Обороти крупних роздрібних мереж електроніки України, станом на 2013 р.

Тип мережі	Компанія	Оборот	Кількість магазинів	Інтернет-магазин
Роздрібні мережі, більше 200 м ²	Фокстрот	7,17	226	foxtrot.com.ua foxmart.ua
	Comfy	5,05	95	comfy.ua
	Ельдорадо	4,02	93	eldorado.ua
	Технополіс	2,61	65	technopolis.com.ua
Роздрібні мережі, 20–200 м ²	Алло	-	500	www.allo.ua
	Мобілочка	-	400	mo.ua
	Рінго	-	330	-
Інтернет-магазини	Rozetka	1	31 п.в.	rozetka.ua
	Fotos	0,18	7 п.в.	fotos.ua
	Mobilluck	0,1352	35 п.в.	mobilluck.com.ua
	Fotomag	0,072	27 п.в.	fotomag.ua

* Складено автором на основі даних роздрібних мереж електроніки та [4]

Після проведеного аналізу можна представити структуру роздрібногo ринку електроніки та побутової техніки у вигляді, представленому на рисунку 2.

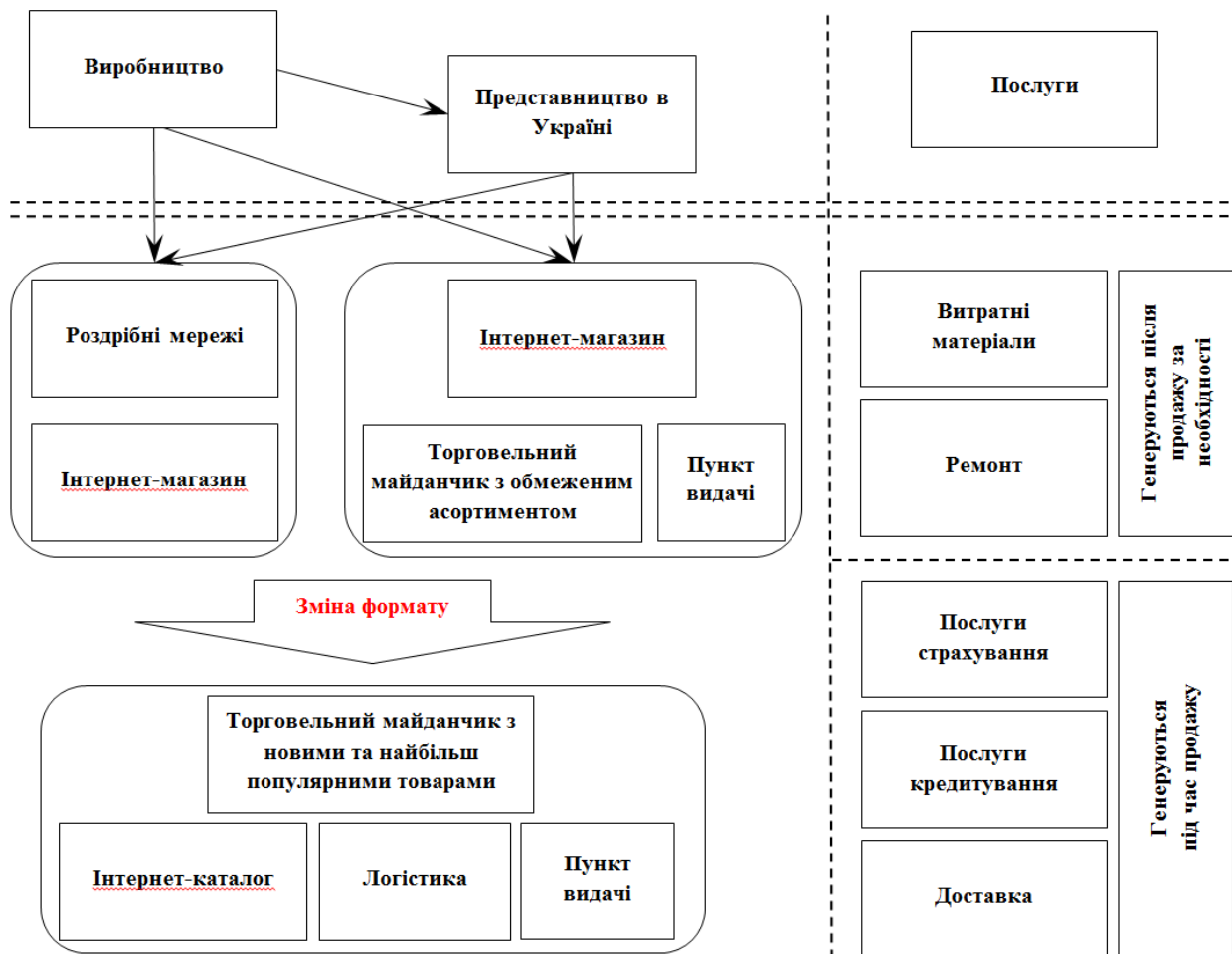


Рис. 2. Структура ринку електроніки та побутової техніки України

Варто зауважити, що ринок перебуває в розвитку і постійно змінюється. Оптимізується розмір торговельної площі, канали комунікацій та взаємодії зі споживачами. Спостерігається зміна торговельного формату роздрібногo торгівлі побутовою технікою та електронікою на зменшення середньої площі торговельного приміщення, відкриття власних інтернет-магазинів, розвиток мультіканальності комунікацій та продажів, розширення асортименту послуг, розвиток мережі пунктів видачі. Кількість представлених продуктів у торговельному залі оптимізовано, а розширений список товарів представлений в електронному каталозі, який запропонує продавець-консультант [2]. Звісно, що всі названі тенденції взаємопов'язані. З іншого боку, провідні інтернет-магазини починають розвиток мережі демонстраційних залів та пунктів видачі замовленого товару, намагаючись розширити асортимент послуг, що надається споживачам.

Отже, в умовах зменшення середнього розміру магазину та все більшої віртуалізації торгівлі актуальною стає концепція multichannel-покупця. Ключовим вектором розвитку є інтеграція традиційного та

інтернет-каналу продажу та комунікацій. Створюються такі умови, щоб покупець міг отримати найкращий сервіс і всю необхідну інформацію про товар і в традиційних магазинах, і в мережі 24 години на добу, 7 днів на тиждень, 365 днів на рік [2].

Такі зміни зумовлені рядом тенденцій в обсягах продажів побутової техніки та електроніки залежно від каналу. Зокрема, споживач усе більше інформації отримує в мережі Інтернет, де представлені всі специфікації бажаного продукту, повний асортимент виробника тощо, та надаються можливості детального порівняння з іншими товарами. Як видно з рисунку 3, спостерігається падіння обсягів продажу споживчої електроніки та офісної техніки в роздрібному та електронному каналі.

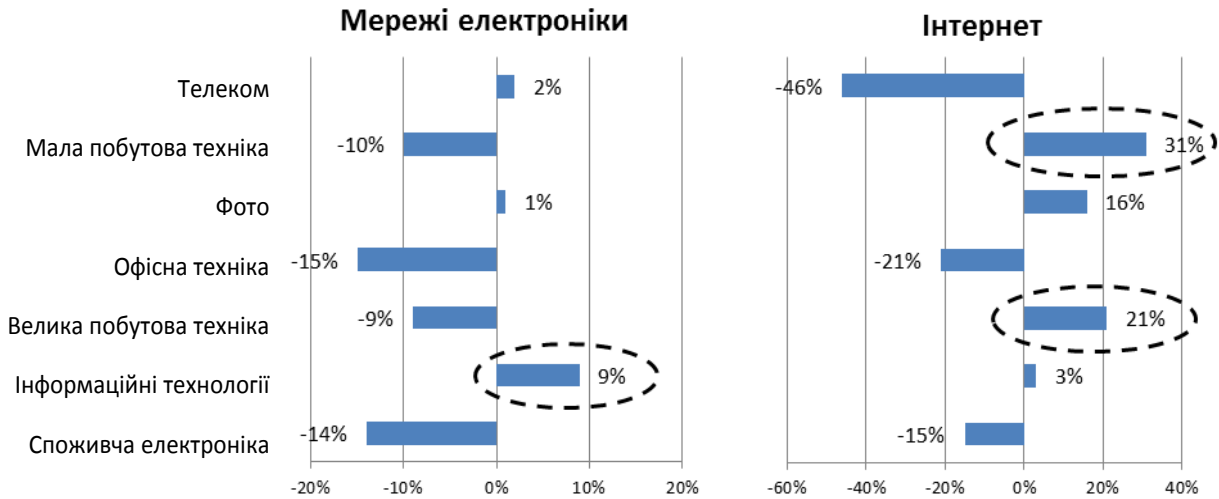


Рис. 3. Тенденції продажу побутової техніки та електроніки [11]

Водночас варто відмітити появу деякої спеціалізації каналів збуту. Зокрема в мережі Інтернет зростають продажі крупної та дрібної побутової техніки, тоді як роздріб нарощує продажі інформаційних технологій. Саме побутова техніка вимагала найбільше місця в торговельному залі.

Такі зміни можна пояснити насиченням ринку споживчої електроніки та офісної техніки, ознайомленістю споживача зі специфікаціями великої та малої побутової техніки та низьким рівнем поширення, а відповідно й обізнаності в інформаційних технологіях, що вимагає персонального контакту споживача та консультанта.

У таблиці 2 представлена структура сервісного обслуговування клієнтів магазинів електроніки та побутової техніки. Треба відзначити, що водночас з наявністю досить широкого спектру послуг на передпродажному етапі можливості взаємодії зі споживачем у післяпродажний період практично не використовуються.

Таблиця 2

Система розподілу пакету сервісних послуг роздрібного торгівця побутовою технікою та електронікою

	Види послуг	Основні	Допоміжні	Підтримуючі
1.	Комплекс сервісних послуг, які супроводжують процес продажу побутової техніки та електроніки:			
	1) інформаційно-консультаційне обслуговування клієнта		+	
	2) передпродажна підготовка побутової техніки та електроніки		+	
	3) продаж побутової техніки та електроніки та витратних матеріалів	+		
	4) кредитування			+
	5) страхування			+
6) гарантійне обслуговування та ремонт			+	
2.	Післягарантійне обслуговування	+		

У більшості випадків функції післяпродажного обслуговування компанією продавцем не забезпечуються. Тобто такі функції виконуються сторонніми організаціями, які, як правило, забезпечують обслуговування на низькому рівні і завдають втрат іміджу бренду та посередницькій організації.

Особливу увагу варто звернути на послугу споживчого кредитування. Воно є другим за популярністю банківським продуктом. Споживче кредитування починає активно розвиватися в нашій країні. Так, 45%–60% усіх купівель у торговельних мережах здійснюють у кредит, лідирує серед них побутова та аудіо- і відеотехніка. Найбільш поширена сума купівель у кредит – 300–400 у.о. Близько 80% усього ринку споживчого кредитування сконцентровано у великих торговельних мережах «Фокстрот», «Ельдорадо», «Comfy», «CityCom» та ін. [3].

Банківських установ, які активно співпрацюють з посередницькими організаціями, можемо

виділити кілька (табл. 3). Таким чином на давно сформованому ринку банківських послуг з'являються нові стратегії взаємодії та генерування прибутку.

Таблиця 3

Банківські установи, представлені в роздрібній мережі електроніки, станом на 2013 р.

	Comfy	Технополіс + Ельдорадо	Фокстрот	Алло + Мобілочка	Інтернет
Укрсиббанк	+	+	+	+	
Альфа-банк	+	+	+		
Дельта-банк	+	+	+		
ПриватБанк	+	+	+	+	
«Русский стандарт»			+		
Ренесанс кредит			+		
Platinum Bank					+

Дослідження умов кредитування в основних роздрібних мережах чітко відображає існування ринкової сили однієї зі сторін. Крупні торговельні мережі диктують власні умови банківським установам. Наведемо порівняння умов кредитування в роздрібній мережі та в середовищі Інтернет (табл. 4).

Таблиця 4

Умови кредитування в інтернет-магазинах та крупних роздрібних мережах, станом на 2012–2013рр.

	Он-лайн магазин	Роздрібна мережа
Ціна товару, у.о.	0.8	1
Перший внесок, %	10–50	0–20
Відсоток, місяць	0–2	0
Щомісячна комісія	0–2	0
Пільговий строк кредитування	До 4	До 10

Крупні торговельні мережі, які сукупно генерують 80–90 % продажів, диктують банківським установам власні правила споживчого кредитування. Прибуток банківської установи заздалегідь закладається в ціну товару. У свою чергу, інтернет-магазини побутової техніки та електроніки не здатні диктувати власні умови споживчого кредитування.

Зазначимо, що отримання цільового кредиту в торговельних мережах не є традиційною практикою у всьому світі. Така традиція, як правило, притаманна для ринків на етапі становлення. У розвинутих країнах світу поширена практика споживчого нецільового та карткового кредитування в банківській установі. Якщо аналізувати географічні уподобання населення України щодо споживчого кредитування, то тут ситуація досить нерівномірна. Частка споживчих кредитів, оформлених у відділенні банку, сягає від 15 % до 34 % залежно від регіону. У свою чергу набуває популярності практика оформлення нецільових кредитів у відділенні банку, чия частка становить від 20 % до 40 % у різних регіонах [15].

Висновки

Проведений аналіз дозволив виділити кілька важливих тенденцій у розвитку роздрібною торгівлі побутовою технікою та електронікою: зміна торговельних форматів з розширенням представництва в мережі Інтернет чи навпаки, споживче кредитування генерує значні обсяги реалізації, роздрібна торгівля ігнорує широкі можливості збільшення прибутковості за рахунок додаткових послуг.

Важливо звернути увагу на співпрацю роздрібною торгівлі та банківських установ, які спільними зусиллями забезпечують один одному додаткові можливості отримання прибутку. Так, банківські установи представлені на території роздрібною торговельного підприємства і видають покупцям цього підприємства кредити. Як правило, представленість банківських установ та умови споживчого кредитування дублюються у всіх мережах, що вказує на сприйняття такої стратегії обмеженою кількістю банківських установ. Нарешті існування особливих умов споживчого кредитування у крупних роздрібних мережах вказує на значну ринкову силу роздрібною торговця.

У подальшому важливо сконцентрувати зусилля на дослідженні можливостей організації обслуговування споживачів як на етапі перед купівлею, так і під час купівлі. Особливо варто звернути увагу на післякупівельне обслуговування споживача.

Література

1. Роздрібна торгівля: розвиток та інновації : монографія / О. М. Азарян, Б. Халлір, Е. М. Локтєв, Л. Г. Саркісян, О. Ю. Біленький ; ред.: О. М. Азарян / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 387 с.
2. Ассортимент «Технополісов» збільшено вчетверо за счет електронного каталога товарів [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : <http://retailstudio.org/article/23918>.
3. Добрик Л.О. Актуальні аспекти споживчого кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Л.О. Добрик, А.В.Кононов, Є.В. Гагіна // Ефективна економіка. – 2014. – Режим доступу :

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1796>.

4. Карпенко О. Forbes посчитал доходы крупнейших украинских интернет-компаний [Электронный ресурс] / О. Карпенко // АІН. – 2014. – Режим доступа : <http://ain.ua/2012/08/30/94376>.
5. Мазараки А.А. Торговля. Деньги. Менталитет : монографія / А. А. Мазараки. – К : Книга, 2006. – 632 с.
6. Мазараки А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазараки, Н. М. Ушакова ; за ред. Ушакової Н.М. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
7. Організація торгівлі : підручник / [Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В. М. та ін.] ; під редакцією Апопія В.В. – [3-є видання]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с.
8. Ринок побутової техніки та електроніки в Україні: помірний індекс зростання [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : <http://www.gfk.com>. – Назва з екрана
9. Ринок роздрібною торгівлі України за 2012 рік [Електронний ресурс] // Кредит-Рейтинг. – 2014. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/29.04.2013/Roznica_2012.pdf. – Назва з екрана
10. Сафоненко А.М. Формування сервісної політики підприємства у системі маркетингу : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.М. Сафоненко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», 2013. – 236 с.
11. Свирский А. Рынок электроники 2012 года: остановка роста [Электронный ресурс] / А. Свирский // GfK. – 2014. – Режим доступа : <http://www.gfk.com>.
12. Соболев В. А. Формирование и развитие розничной торговой сети в условиях рыночной экономики : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Соболев Вячеслав Александрович ; Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского. – Донецк, 2005. – 184 с.
13. Соболев В. О. Механізм розвитку роздрібною торгівлі: організаційно-економічні засади : монографія / В. О. Соболев ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 347 с.
14. Чем живут украинские ритейлеры: тренды и результаты рынка ритейла [Электронный ресурс] // Companion. – 2014. – Режим доступа : <http://www.companion.ua/articles/content?id=292498>. – Назва з екрана
15. Яблоновский Д. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА? [Электронный ресурс] / Д. Яблоновский // GfK. – 2014. – Режим доступа : <http://www.gfk.com>.
16. Retail in Ukraine – InvestUkraine [Электронный ресурс] // Invest Ukraine. – 2014. – Режим доступа : <http://investukraine.com/wp-content/uploads/2012/11/Retail-in-Ukraine.pdf>.

References

1. Azarian O.M., Khallir B., Loktiev E.M., Sarkisian L.H., Bilenyki O.Iu. Rozdribna torhivlia: rozvytok ta innovatsii : monohrafiia, Donetsk, DonNUET, 2012, 387 p.
2. «Assortyment «Tekhnopolysov» uvelychen vchetvero za schet elektronnoho kataloha tovarov» – website Retail Studio – <http://retailstudio.org/article/23918>
3. Dobryk L.O., Kononov A.V., Nahina Ie.V. Aktualni aspekty spozhyvchoho kredytuvannia v Ukraini, 2014 – website Efektyvna ekonomika – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1796>. – Nazva z ekranu
4. Karpenko O. Forbes poschytal dokhode krupneishykh ukraynskykh ynternet-kompanyi, 2014 – website АІН – <http://ain.ua/2012/08/30/94376>
5. Mazaraki A.A. Torhovlia. Denhy. Mentalytet : Monohrafiia, Kiev, Knyha, 2006, 632 p.
6. Mazaraki A.A. Ekonomika torhovelnogo pidpriemstva : Pidruchnyk, Kiev, Khreshchatyk, 1999, 800 p.
7. Apopii V.V., Mishchuk I.P., Rebytskyi V. M. ta in. Orhanizatsiia torhivli: pidruchnyk , Kiev, Tsentr navchalnoi literatury, 2009, 632 p.
8. Rynok pobutovoi tekhniky ta elektroniky v Ukraini: pomirnyi indeks zrostannia, 2014 – website GfK – <http://www.gfk.com>.
9. Rynok rozdribnoi torhivli ukrainy za 2012 rik, 2014 – website Kredyt-Reitynh – http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2013/29.04.2013/Roznica_2012.pdf.
10. Safonenko A.M. Formuvannia servisnoi polityky pidpriemstva u systemi marketynhu : dys. ... kand. ekon. nauk, Kiev, KNEU, 2013, 236 p.
11. Svyryskiy A. Rynok elektroniky 2012 hoda: ostanovka rosta , 2014 – website GfK – <http://www.gfk.com>.
12. Sobolev V.A. Formyrovanye y razvytye roznychnoi torhovoi sety v usloviakh rynochnoi ekonomyky : dys... kand. ekon. nauk, Donetsk, DonNUET, 2005, 184 p.
13. Sobolev V.A. Mekhanizm rozvytku rozdribnoi torhivli: orhanizatsiino-ekonomichni zasady : monohrafiia, Donetsk, DonNUET, 2009, 347 p.
14. Chem zhyvut ukraynskye ryteilyery: trendy y rezultaty rynku ryteila , 2014 – website Companion – <http://www.companion.ua/articles/content?id=292498>.
15. Iablonskyi D. Potrebytelskoe kredytovanye: est ly zhyzn posle kryzysa? , 2014 – website GfK – <http://www.gfk.com>.
16. Retail in Ukraine, 2014 – website Invest Ukraine – <http://investukraine.com/wp-content/uploads/2012/11/Retail-in-Ukraine.pdf>.

Надійшла 15.12.2014; рецензент: д. е. н. Шафалюк О. К.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОБМЕЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Дана стаття присвячена дослідженню інституціональних обмежень та оцінці їх впливу на економічну поведінку підприємств. Досліджені основні види інституціональних обмежень, їх особливості та ступінь прояву. Зазначені варіанти взаємозв'язку між формальними та неформальними інституціональними обмеженнями. Виходячи з цього, описані можливі зміни в економічній поведінці підприємства.

Ключові слова: економічна поведінка підприємств, формальні та неформальні інституціональні обмеження, економічна ефективність.

THE INSTITUTIONAL CONSTRAINTS IN ECONOMIC BEHAVIOUR OF ENTERPRISES

The aim of research - to determine the influence of institutional constraints on economic behaviour of enterprises. Work contains the analysis of researches of scientists in relation to taking into account of institutional constraints on economic behaviour. Determined the main types of institutional constraints, their characteristics and degree of manifestation. Researched the components of economic behaviour and the influence on them of institutional constraints. In order to assess the influence of the economic behaviour of enterprises analyzed the various combination of formal and informal institutional constraints. Based on this, the best combination is described the balance interests of businesses and government. This combination improves their efficiency. On the one hand, institutional constraints create a system of rules and laws that determine the scope and limitations of the economic behaviour of enterprises. On the other hand, they stimulate the development of the company and as a result the economy.

Keywords: economic behaviour of enterprises, formal and informal institutional constraints, economic efficiency.

Постановка задачі

Будь-яка поведінка підприємств обмежена певними правилами гри встановлених суспільством, тобто наявністю певних інституціональних обмежень. Оскільки в процесі підприємницької діяльності відбувається постійна взаємодія, варто стверджувати що інституціональні обмеження чинять вплив на економічну поведінку. Цей вплив може мати як позитивний ефект, так негативний. Проте, в будь-якому випадку, інституціональні обмеження будуть впливати на побудову лінії економічної поведінки, змінюючи та коригуючи її. Тому, на сьогодні при формуванні моделі економічної поведінки величезне значення має аналіз інституціональних обмежень та оцінка ступеня їх впливу.

Аналіз останніх публікацій

Дослідженням такої категорії, як економічна поведінка займалися багато відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: А. Сміт, А. Маршал, Г. Шмоллер, Ж.-Б. Сей, Г. Саймон, Р. Коуз, Д. Норт, М. Вебер, Й. Шумпетер, Н. Шібаєва, Н. Карачина, Ю. Заїка та інші.

Аналізуючи останні публікації щодо питання економічної поведінки варто підкреслити те, що різні дослідники в той чи іншій мірі торкалися питань визначення обмежень та рамок економічної поведінки. Наприклад, Н. Шібаєва вважає, що економічна поведінка існує «в умовах специфічних господарських систем з урахуванням ціннісних установок» [1]. В даному контексті, економічна поведінка обмежена внутрішніми правилами, цінностями, які прийняті керівництвом компанії. Водночас, Н. Карачина [2] зазначає, що економічна поведінка обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Тобто, підкреслюють той факт, що економічна поведінка обмежена певними зовнішніми та внутрішніми правилами.

Ю. Заїка [3] стверджує, що економічна поведінка існує в умовах адаптації до змін. Виходячи з даного твердження, можна припустити, що економічна поведінка буде нерозривно пов'язана із постійною зміною внутрішніх правил у відповідь на зміну зовнішніх.

Виділення невирішених частин

Більшість авторів при визначенні категорії економічної поведінки, вбачали існування певних обмежень. Проте, дослідники не завжди приділяють достатню увагу комплексному розгляду значення інституціональних обмежень при побудові лінії економічної поведінки. Тому існує потреба заповнити цю прогалину.

Формулювання цілей дослідження

Метою даного дослідження є визначення особливості впливу інституціональних обмежень на економічну поведінку підприємств у сучасних умовах.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування

В процесі свого функціонування підприємства дотримуються певних ліній економічної поведінки. За нашим розумінням, економічна поведінка – це сукупність дій суб'єктів господарювання, що характеризуються прагненням до економічної ефективності з одного боку та урахуванням обмежень, як внутрішніх так і зовнішніх з іншого. Проаналізувавши різні погляди авторів на категорію економічна поведінка, ми вважаємо, що вона має стосуватися двох аспектів. Перший аспект стосується досягнення економічної ефективності підприємства. Цей аспект базується на власних інтересах та цілях підприємства. Другий аспект стосується урахування інтересів суспільства та держави.

Для сучасного економічного простору характерний поділ інституціональних обмежень на формальні і неформальні.

Формальні інституційні обмеження створюються державними міністерствами і відомствами на різних рівнях владної вертикалі. При цьому необхідно розрізнити подвійність функціональної ролі держави, з одного боку, як інституту, основне завдання якого полягає у дотриманні соціальних зобов'язань перед суспільством, встановленні правил і норм поведінки суб'єктів ринку та контролі за їх виконанням, а з іншого боку як учасника ринку або організації, що переслідує свої цілі, в тому числі отримання прибутку від економічної діяльності. Формальні обмеження визначаються як набір альтернатив у поведінці економічних суб'єктів. До цього набору альтернативи відносяться закони, постанови, регламенти тощо, що перебувають під захистом з боку держави. Введення таких обмежень здійснюється з метою посилення контролю за сплатою податків, обігом товарів і послуг, проникненням на ринок неякісної або фальсифікованої продукції тощо, що забезпечують виконання соціальних зобов'язань.

До неформальних обмежень можна віднести неписані звичаї, традиції, стереотипи поведінки і мислення, наприклад принципи ділової або професійної етики, релігійні заповіді і звичаї або ідеологічні установки [4]. Неформальні обмеження можуть ускладнювати доступ на ринки, впливають на ціноутворення і в кінцевому підсумку призводять до значних втрат в ефективності ринкового механізму.

Походження неформальних правил прийнято пов'язувати з вдалим досвідом вирішення яких-небудь проблем у минулому, через що з часом цей досвід може застосовуватися для вирішення тих же проблем, тобто набуває характеру правила [5].

Неформальні інституційні обмеження створюють нові варіанти економічної поведінки. Проте, домінування неформальних обмежень призведе до поведінки підприємств в не правовому полі діяльності [6]. Чим більше на економічну поведінку чинять вплив формальні обмеження, тим більше стабільна та формалізована економіка в цілому.

Необхідно відзначити, що основна відмінність формальних правил від неформальних в ступені прояву. Цей ступінь прояву у разі формальних правил полягає в їх писаному характері і в наявності фахівців, що займаються контролем за їх виконанням. Неформальні ж обмеження, не зафіксовані письмово, не потребують спеціалізованого нагляду за своїм виконанням. Відповідальність за дотримання неформальних обмежень покладена на власну свідомість економічних суб'єктів.

Проте, формальні та неформальні інституціональні обмеження мають тісний взаємозв'язок. Формальні обмеження мають загальний характер, а в процесі вибору тієї чи іншої економічної поведінки, частіше всього необхідно їх уточнення, стосовно конкретного випадку чи ситуації. Дане уточнення можливе за допомогою досвіду минулих подій, тобто за допомогою неформальних правил. Якщо неформальні обмеження сприяють підвищенню економічної ефективності, вони можуть перетворитися у формальні обмеження, тобто бути легалізованими за умови збереження соціальної відповідальності перед суспільством.

Наприклад заборона вигулу тварин у місцях загального користування або ходження по газонах це є по суті неформальним правилом. Дане обмеження визначається моральною та етичною стороною поведінки. Проте, в деяких країнах дані обмеження набули характеру формальних та законом й визначеними покараннями за їх порушення.

Тобто при створенні формальних обмежень, необхідно враховувати неформальні. Проте, набори працюючих неформальних і формальних правил можуть знаходитися в суперечності один з одним. Причиною такого положення може бути різний характер їх виникнення. Перші виникають і змінюються безперервно, а останні можуть виникнути миттєво і надалі не так швидко змінюватися у відповідь на зміну зовнішнього середовища.

Розглянемо особливості економічної поведінки з урахуванням формальних та неформальних інституціональних обмежень. На нашу думку, в економічній поведінці можна умовно виділити дві складові: варіативну та стабільну [7].

Варіативна компонента пов'язана із прагнення суб'єкта господарювання до максимізації економічних результатів. Безумовно це прагнення залежить від змін у середовищі функціонування підприємства. В той же час, вказані зміни обумовлені формальними та неформальними обмеженнями, хоча їх вплив буде відмінним як за характером, так і за часом.

Друга складова – це «стабільна» складова, що характеризується внутрішньою схильністю керівництва компанії до певного типу поведінки, з точки зору схильності до ризикованих дій або навпаки

схильністю до мінімізації ризиків. Стабільна складова у економічній поведінці формується в значній мірі завдяки дії неформальних обмежень (традицій, моральних та етичних орієнтирів тощо). Зрозумілим є те, що формальні обмеження у вигляді законів, постанов тощо не порушуються. Вони не впливають на схильність суб'єкта до ризикованих або неризикованих дій. Тому вважаємо, що найбільшого впливу на стабільну складову в економічній поведінці чинять саме неформальні інституціональні обмеження.

З метою визначення впливу інституціональних обмежень на економічну поведінку компанії розглянемо різні варіанти впливу формальних і неформальних інституціональних обмежень.

Перший варіант. Домінування інтересів держави над інтересами бізнесу. За таким варіантом відсутня певна свобода вибору власного шляху розвитку підприємств. На економічну поведінку в цьому випадку накладається велика кількість жорстких обмежень через призму регламентів, правил та законів тощо, в результаті вона стає сильно формалізованою.

За таких умов, у підприємств зникає необхідність пошуку нових ринків збуту чи нових споживачів. Продукція, яка виробляється фірмами стає неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Досить жорсткі формальні інституціональні обмеження визначають сферу функціонування підприємства.

Варіант другий. Домінування інтересів бізнесу. Це призводить до діяльності у власних інтересах та цілях, а не в інтересах держави. Що може мати різні наслідки, як позитивного, так і негативного характеру.

До позитивних сторін можна віднести те, що внаслідок кооперації підприємства намагаються будувати різні лінії економічної поведінки з метою максимізації кінцевих результатів, розширюють можливості підприємства, підвищують ефективність бізнесу.

Проте, існують і негативні сторони. До них можна віднести, перш за все, зменшення соціальної відповідальності, ігнорування екологічних та етичних аспектів ведення бізнесу за умов орієнтації виключно на отримання власної вигоди та переслідування власних цілей.

За таким варіантом, неформальні господарські інститути регулюють комплекс проблем у діяльності підприємства (регулюють доступ на ринки, впливають на ціноутворення, впливають на зміну заробітної плати, на екологічні проблеми тощо). Такий вплив неформальних обмежень може мати стимулюючий характер. Це проявляється в тому, що підприємства намагаються будувати різні лінії економічної поведінки з метою максимізації кінцевих результатів, розширюють можливості підприємства, прискорюють його діяльність та підвищують ефективність.

Третій варіант – це балансування інтересів підприємств із інтересами держави та суспільства, за якого взаємодія буде рівноцінною. В цьому випадку виникає синергетичний ефект при взаємодії формальних та неформальними інституціональних обмежень. Тобто повинна відбуватися двостороння взаємодія між державою та підприємствами із врахування як інтересів підприємців, так і інтересів держави та суспільства.

Сучасні українські компанії займаються підтримкою заходів корпоративної соціальної відповідальності. До таких заходів можна віднести різноманітні благодійні акції та заходи, фінансову підтримку окремих медичних установ, допомогу дитячим будинкам, проведення освітніх програм, турботу про екологічні питання (вибір енергозберігаючого офісного обладнання, економію та забір паперу для переробки).

До інституціональних обмежень, які визначають економічну поведінку підприємств за такого варіанту, варто віднести зовнішній тиск ринка, включаючи субринки продукції та факторів виробництва, тиск культурного середовища, зовнішній тиск прикладів поведінки інших підприємств, зразки минулої поведінки підприємств, яка відображає минулий досвід, досвід ринкового функціонування, організаційно-управлінські та технологічні особливості.

Крім того, внаслідок балансування інтересів держави та підприємців кожна складова економічної поведінки буде зазнавати змін. Варіативна складова буде характеризуватися зміною цільових орієнтирів підприємства. Тобто, діяльність підприємців вже не буде спрямована тільки на досягнення максимальної вигоди. Їх економічна поведінка буде спрямована на побудову такої лінії поведінки, яка б задовольняла інтереси підприємців, але й враховувала інтереси суспільства, забезпечувала їх новими робочими місцями, гідними умовами праці, заробітною платою тощо. Врахування суспільних інтересів, буде вигідним і для держави, оскільки вирішить значну кількість проблем (безробіття, рівень середньої заробітної плати тощо). В результаті подібних дій, буде змінюватися культурне середовища та етика ведення бізнесу, ustalені традиції тощо, що в певній мірі вплине на внутрішні позиції керівництва компанії, а отже і на стабільну складову. В свою чергу, держава також буде створювати привабливіші умови функціонування підприємств, шляхом регулювання та зміни формальних обмежень. В цьому випадку буде відбуватися зміна й стратегічної поведінки, і як наслідок зміна всієї стратегії компанії.

Висновки

Інституціональні обмеження мають двоякий вплив на економічну поведінку підприємств. З одного боку, вони створюють систему правил та законів, що визначає рамки та обмеження економічної поведінки підприємств. З іншого боку, створюють систему стимулів для розвитку підприємства та як результат економіки в цілому. З огляду на складові економічної поведінки (варіативну та стабільну), варто зазначити, що вплив формальних та неформальних обмежень буде спрямований здебільшого на варіативну складову,

проте незначний вплив на стабільну складову економічної поведінки будуть все таки чинити неформальні обмеження.

Вплив інституціональних обмежень на економічну поведінку підприємств, обумовлює роль держави, яка проявляється у вдосконаленні методів державного регулювання, покращення інформаційного простору, в посиленні реалізації функцій держави.

Залежно від взаємовідносин між підприємствами та державою, вплив інституціональних обмежень буде різний. Найбільш ефективним варіантом є балансування між формальними та неформальними інституціональними обмеженнями. Даний баланс дасть змогу підприємствам побудувати ефективнішу ліній економічної поведінки. Водночас, це призведе до підвищення рівня виконання функцій держави перед суспільством. Тобто можна стверджувати, що встановлення раціональних інституціональних обмежень не будуть стримуватися розвиток підприємств, а навпаки стимулюватимуть його і економіку в цілому.

Література

1. Шибасва Н. В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.01.01 / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.
2. Карачина Н. П. Удосконалення процесу формування економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 285–290.
3. Заїка Ю. А. Концептуальні підходи до управління економічною поведінкою торговельних підприємств / Ю. А. Заїка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2 вип. / ПДТУ. – Мариуполь, 2012. – Вип. 1, Т. 1. – С. 223–228.
4. Герберт С. Левін. Інституційні основи макроекономічної політики [Електронний ресурс] / Герберт С. Левін, Януш М. Ширмер. – Режим доступу : http://c-e-d.info/img/pdf/Utt_29_37_ukr.pdf.
5. Васильєва Л.М. Інституціональні основи розвитку аграрного сектора економіки [Електронний ресурс] / Л.М. Васильєва // Університетські записки. – 2011. – № 4. – С. 379–383. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2011_4_59.pdf.
6. Филатова Ю.В. Институционные факторы экономического поведения фирм / Ю.В. Филатова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Том 5, № 4. – Режим доступу : <http://ecsocman.hse.ru/data/689/759/1219/journal5.4-13.pdf>.
7. Цапенко В.Ю. Економічна поведінка підприємств як основа для прийняття управлінських рішень / В.Ю. Цапенко // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 313–317.

References

1. Shybaeva, N.V. (2002) Osoblyvosti ekonomichnoi povedinky subektiv gospodaryuvannia, Abstract of Ph.D. dissertation, Kharkivskii natsionalnyi universytet imeni V.N. Karazina, Kharkiv, Ukraine.
2. Karachina, N.P. Udoskonalennia protsesu formuvannia ekonomichnoi povedinky pidpryemstv, Visnyk Natsionalnogo Universytetu Lvivska politekhnika. Problemy ekonomiky ta upravlinnia, 2009, No 640, pp 285-290.
3. Zaika, U.A. Kontseptualni pidkhody do upravlinnia ekonomichnoyu povedinkoyu torgivelnikh pidpryemstv, Teoretychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, 2012, Vol 1, No 1, pp. 223-228.
4. Gerbert, S. Levin, Yanush, M. Shchyrmer. Instytutionalni osnovy makroekonomichnoi polityky, URL: http://c-e-d.info/img/pdf/Utt_29_37_ukr.pdf.
5. Vasileva, L.M. Institututsionalni osnovy rozvytku agrarnogo sektory ekonomiky, Universytetski zapysky, 2011, No 4, pp. 379-383, URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2011_4_59.pdf.
6. Filatova Y.V. Institytsionny'e faktory' ekonomicheskogo povedeniya, E'conomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo yuniversiteta, Vol , No 4, URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/689/759/1219/journal5.4-13.pdf>.
7. Tsapenko V.Y. Ekonomichna povedinka pidpryemstv yak osnova dlia pruiiniattia upravlinskikh rishen, Biznes-Inform, 2014, No 11, pp.313-317.

Надійшла 24.11.2014; статтю представляє к. е. н. Банщиків П. Г.

ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто поняття стратегічного управлінського рішення. Розглянуто поняття інформаційної підтримки прийняття стратегічного управлінського рішення. Проаналізовані інструменти, що можуть бути використані для оцінки інформаційної підтримки прийняття стратегічного управлінського рішення (ІППСУР). Запропонований кубічний простір часткових оцінок ІППСУР. Запропонована загальна форма оцінки ІППСУР (за кожним об'єктом). Розроблені узагальнюючі коефіцієнти множини часткових оцінок ІППСУР.

Ключові слова: стратегічне управлінське рішення, інформаційна підтримка, інструмент, часткова оцінка, коефіцієнт множини.

EVALUATING THE INFORMATIONAL SUPPORT OF MAKING STRATEGIC MANAGERIAL DECISIONS ON AN ENTERPRISE

Aim of the article is to make propositions about evaluating the informational support of making strategic managerial decisions on an enterprise. The notion of strategic managerial decision is considered. The notion of informational support of making strategic managerial decisions is considered. The instruments that can be used to evaluate informational support of making strategic managerial decisions (ISMSMD) are analyzed. The cube space of specific assessments of ISMSMD is constructed. The common form of evaluation of ISMSMD (by every object) is proposed. The generalizing ratios of ISMSMD assessments space are proposed. Propositions and instruments concerning evaluating the informational support of making strategic managerial decisions can be used as assessment tools in analyzing and improving the ISMSMD on the enterprise.

Keywords: strategic managerial decision, informational support, instrument, specific assessment, ratio, set

Постановка проблеми. Стан підприємства у майбутньому істотно залежить від управлінських рішень, які приймаються у поточний період функціонування підприємства. Особливо важливими у такому разі є стратегічні управлінські рішення, які значним чином визначають стан та перспективи функціонування підприємства у довгостроковому періоді. Прийняття таких рішень, крім іншого, має базуватися на певним чином структурованій інформації. Усталеним терміном для позначення інформації, яка використовується у прийнятті рішень є інформаційна підтримка або інформаційне забезпечення. Але поняття інформаційного забезпечення часто асоціюється (і не завжди виправдано) виключно із технічною його складовою у вигляді комп'ютерних систем, програмних пакетів тощо, отже пропонується використовувати термін «інформаційна підтримка». Зрозуміло, що якісні стратегічні управлінські рішення потребують адекватної інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень (ІППСУР), а перевірка наявності такої інформаційної підтримки потребує свого інструменту, яким має бути методика оцінювання ІППСУР, тим більш, що стосовно стану ІППСУР існують свої певні проблеми [2], які потребують свого вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій. Розроблення методики оцінювання інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві потребує уточнення поняття стратегічного рішення та визначення інформаційної підтримки такого рішення, а також аналізу існуючих напрацювань щодо інструментів оцінювання. Існуючі трактування поняття стратегічного управлінського рішення подано в табл. 1. Поданий у табл. 1 аналіз є навряд чи достатнім для докладного опису природи стратегічного управлінського рішення, але окреслює зміст такого поняття для його подальшого використання.

Під ІППСУР як необхідною передумовою прийняття стратегічного управлінського рішення пропонується розуміти структуровану відповідно до запитів користувачів (суб'єктів стратегічного управління) інформацію, яка зменшує невизначеність у прийнятті стратегічного управлінського рішення. Поняття інформації є доволі широким – специфічне знання, яке отримано із метою його використання у подальшому [5]; структуровані дані, продуктом використання яких є знання [4]; повідомлення, яке передається у вигляді певних кодівих послань по каналу зв'язку; цінність такого повідомлення визначається не його змістом, а несподіваністю та незвичайністю [15]. Втім, слід зазначити, що єдиного трактування поняття інформації не визначено й досі.

Питання оцінювання інформації в системі управління принципово новими не є, і з цього приводу слід зазначити на різні підходи до такого оцінювання (табл. 2).

Слід підкреслити, що принципово інструменти, що можуть бути використані для оцінки ІППСУР існують, але вони мають свої обмеження, що обумовлює доцільність розроблення спеціального оцінювального інструменту щодо ІППСУР.

Трактування поняття стратегічного управлінського рішення

Джерело	Трактування поняття стратегічного управлінського рішення
[13]	Рішення, яке стосується підприємства в цілому, має довгострокові наслідки та тривалий горизонт реалізації Рішення, яке орієнтоване на майбутнє і закладає основу для прийняття оперативних управлінських рішень; пов'язане з відповідною невизначеністю, оскільки враховує неконтрольовані зовнішні фактори, які впливають на підприємство; пов'язане із залученням значних ресурсів і тому може мати надзвичайно важливі, довгострокові наслідки для підприємства.
[9]	Рішення, яке спрямоване на досягнення істотних якісних змін в самій структурі керованого об'єкта, щоб досягти значного підвищення економічної та соціальної ефективності його роботи.
[8]	Рішення, яке дає основу для прийняття правильних поточних рішень, які враховують ознаки майбутнього у теперішньому.

Стисла характеристика існуючих інструментів, що можуть бути використані для оцінювання ІППСУР

Джерело	Сутність методики	Обмеження методики
[6]	Критеріальний вибір джерел інформації	Вузько цільове призначення, апріорно визначена вагомість використаних критеріїв
[7]	Оцінка інформаційних ресурсів на основі експертних методів оцінки на основі оцінювання отриманих результатів з врахуванням необхідних характерних рис, які мають бути притаманні управлінській інформації	Дескриптивний характер оцінювання, відсутність агрегування результатів
[11]	Оцінювання економічного ефекту від надходження додаткової інформації	Умовно-декларативний характер окремих показників для розрахунку
[12]	Оцінка інформаційного портфелю підприємства на основі виділення впливу певних факторів та визначення їхньої вагомості	Відносний характер показників вагомості окремих факторів через їхню залежність від вибірки підприємств, оцінювання за окремими напрямками інформації без достатньої уваги до характеристик змісту інформації

Метою статті є розроблення методики оцінювання інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Основою формування оцінки ІППСУР пропонується зробити простір часткових оцінок, який має бути побудований за такими осями, як об'єкти інформації, характеристики об'єктів та характеристики інформації. Це дозволяє представити простір часткових оцінок у вигляді кубу, а результуючі оцінки ІППСУР можуть бути отримані шляхом певних операцій над простором часткових оцінок (рис. 1).

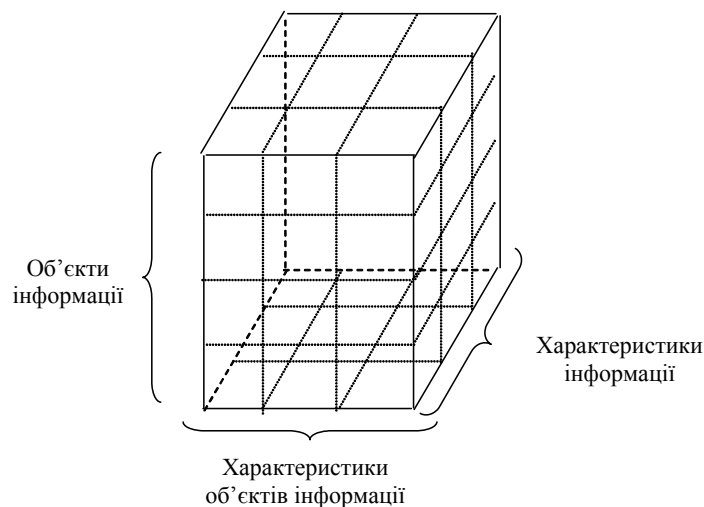


Рис. 1. Простір часткових оцінок ІППСУР

Об'єкти інформації визначаються заздалегідь при розробці моделі, так само як і визначаються заздалегідь характеристики таких об'єктів. Характеристики інформації у складі ІППСУР можуть бути отримані на основі загальних вимог до інформації в управлінні. Такий підхід дозволяє, з одного боку,

врахувати саме стратегічний характер інформації – її спрямованість на окремі об'єкти інформації, опис характеристик таких об'єктів тощо, а, з іншого боку – узагальнено оцінити якісний характер такої інформації шляхом її порівняння із відомими необхідними характеристиками інформації в системі управління підприємством. У такому разі для практичного використання моделі необхідним постає тільки уточнення складу об'єктів інформації, їхніх характеристик та використовуваних об'єктів інформації. Таке уточнення є одноразовим, й у подальшому модель може бути використана періодично без зміни таких її складників.

Об'єкти інформації для оцінювання ІППСУР пропонується розділити на дві великі групи: внутрішні та зовнішні. Принципово, для стратегічного управління підприємством інтерес представляють обидві групи об'єктів. До складу внутрішніх об'єктів при оцінюванні ІППСУР пропонується віднести такі: персонал, використовувані технології, наявні конкурентні переваги, ключові компетенції підприємства, ресурси, особливо складно імітовані, кошти. Зовнішніми об'єктами при оцінюванні ІППСУР пропонується визначити клієнтів підприємства, конкурентів, постачальників, контактні аудиторії, наявні технології, державну політику. Зовнішніми об'єктами для оцінювання ІППСУР виступають суб'єкти зовнішнього мікросередовища підприємства, адже результати діяльності підприємства, що повністю доведено у межах інтеракціонізму, напряду залежать від його взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища, тому у стратегічному управлінні підприємством інформація щодо зовнішнього мікросередовища представляє безпосередній інтерес.

Характеристиками об'єктів інформації, які з різних боків описують такі об'єкти, пропонується визнати такі: поточний стан об'єкту, кількісна та структурна динаміка об'єкту (можливо на майбутнє у сценарному виді), можливості та інструменти підприємства щодо впливу на об'єкт інформації, потреба та залежність підприємства від об'єкту інформації, ризики та загрози, які підприємство має від об'єкту.

Характеристики інформації у складі ІППСУР, які включено до методики оцінювання, визначені на підставі загальних вимог до інформації в управлінні [1, 10, 14 та ін.]. Такими характеристиками пропонується вибрати повноту, достовірність, своєчасність, корисність, зручність у використанні, достатність. Безумовно, кількість вимог, що можуть бути висунуті до інформації в управлінні, й, відповідно, кількість характеристик інформації у складі ІППСУР може бути й більшою, але слід брати до уваги, що зростання кількості вимог (як, до речі, й кількості інших двох складників простору оцінок ІППСУР) приводить до мультиплікативного зростання кількості оцінок й, відповідно, складності процедури оцінювання, збільшує час на збирання даних та зменшує економічну доцільність. Тому повнота процедури оцінювання має бути достатньою, але не надлишковою для виконання характеристики економічної доцільності.

Оцінювання складу простору оцінок ІППСУР на основі розробленої моделі дозволяє отримати такі результати: беручи до уваги, що до складу моделі запропоновано включити 6 внутрішніх та 6 зовнішніх об'єктів інформації, 5 характеристик об'єктів інформації та 6 характеристик інформації, загальна кількість часткових оцінок складе $12 \cdot 6 \cdot 5 = 360$ оцінок. Кількість часткових оцінок є доволі значною, разом із тим зусилля щодо формування однієї часткової оцінки є невеликими. Беручи до уваги, що кожна оцінка може бути отримана менше, ніж за хвилину, формування масиву часткових оцінок триватиме менше одного робочого дня (менше 6 годин), оброблення простору часткових оцінок пропонується зробити автоматичним за допомогою розробленої форми у MS Excel, так само як і введення первісних даних, що дозволить скоротити час на формування результатів. Загальна форма оцінки (пооб'єктно) надана в табл. 3. Таку оцінку зручно проводити як раз по окремих об'єктах із подальшим агрегуванням інформації по всьому простору оцінок.

Таблиця 3

Загальна форма оцінки ІППСУР (по кожному об'єкту)

Характеристики об'єкту інформації	Характеристики інформації					
	Повнота	Достовірність	Своєчасність	Корисність	Зручність у використанні	Достатність
Поточний стан об'єкту						
Кількісна та структурна динаміка						
Можливості та інструменти підприємства щодо впливу						
Потреба та залежність підприємства						
Ризики та загрози						

Запропонована форма (табл. 3) для кожного з об'єктів, які виділені для оцінювання ІППСУР,

передбачає формування сукупності експертних бальних оцінок за комбінуванням характеристик об'єкту інформації та характеристик інформації. При цьому пропонується використовувати п'яти позиційну бальну шкалу із оцінками відповідно від 1 до 5 балів «Дуже низька», «низька», «Середня», «Вище за середню», «Висока». Всього для одного підприємства передбачається заповнити 12 таких форм, що надасть можливість отримати як узагальнюючу, так і аналітичну інформацію щодо ІППСУР на підприємстві.

Узагальнено оцінка ІППСУР на основі запропонованої моделі може бути отримана шляхом агрегування простору часткових оцінок та вираження результатів експертної оцінки. При цьому пропонується використовувати такі позначення: $\{O_i\}$ – множина об'єктів інформації; $\{ChO\}$ – множина характеристик об'єктів інформації; $\{ChI\}$ – множина характеристик інформації. Для кращого розуміння можна скористатися методом аналогій. Тоді множина $\{O_i\}$, яка характеризує кількість охоплених інформацією об'єктів у ІППСУР, може бути поставлена у порівняння із «шириною» ІППСУР, характеризуючи охоплення різних об'єктів. Відповідно, множина $\{ChO\}$ характеристик об'єктів інформації у такому разі характеризує міру охоплення кожного з об'єктів різною інформацією стосовно його стану, динаміки та впливу на діяльність підприємства й тому їй у відповідність можна поставити «глибину» ІППСУР. Тоді множина $\{ChI\}$, яка містить сукупність характеристик інформації, характеризує «якість» використовуваної в ІППСУР інформації.

Для позначення кожної часткової оцінки у сформованому просторі оцінок за осями об'єктів інформації, характеристик об'єктів інформації та характеристик інформації пропонується використовувати позначення «e» – від англ. «estimation», «evaluation». Тоді позначення певної часткової оцінки може бути визначено як e_{xyz} , де

$$x \in \{ChO\}, y \in \{O_i\}, z \in \{ChI\},$$

а відповідні множини є кінцевими та повністю визначеними. Беручи до уваги, що фактично простір часткових оцінок (рис. 1) представлений сукупністю часткових оцінок, представляється можливим сформувати сукупність узагальнюючих оцінок ІППСУР. При цьому узагальнюючі оцінки пропонується зробити відносними та для кожної з таких оцінок встановити кінцевий діапазон її варіювання. Це є доцільним для забезпечення наочності сформованих оцінок та простоти їхньої інтерпретації. Для практичного використання оцінок ІППСУР на основі сформованого поля оцінок для кожної з таких оцінок запропоновано формулу використання та розроблено порядок розрахунку. З урахуванням того, що за змістом значна кількість узагальнюючих оцінок оцінка є певним коефіцієнтом, для їхнього позначення пропонується використовувати англійську букву R (від англ. Ratio – коефіцієнт). При цьому здійснення операцій над окремими групами елементів простору оцінок потребує використання лічильників, які пропонується позначати англійськими літерами j, k та l. При цьому лічильник j пропонується використовувати для $\{ChO\}$, лічильник k для $\{O_i\}$, лічильник l – для $\{ChI\}$. Це дозволяє запропонувати сукупність узагальнюючих оцінок для оцінки множини $\{E\}$ у сформованому кубічному просторі оцінок (табл. 4).

Пояснення до табл. 4:

e_{jkl} – часткова оцінка наявності інформаційної характеристики l для характеристики об'єкту j інформаційного об'єкту k у ІППСУР;

$\{O_i\}$ – множина об'єктів інформації;

$\{ChO\}$ – множина характеристик об'єктів інформації;

$\{ChI\}$ – множина характеристик інформації;

j – лічильник для $\{ChO\}$, $j_{\max}=5$;

k – лічильник для $\{O_i\}$, $k_{\max}=12$;

l – лічильник для $\{ChI\}$, $l_{\max}=12$.

З урахуванням того, що множини $\{O_i\}$, $\{ChO\}$ та $\{ChI\}$ раніше визначено по тексту, формули можуть бути й спрощені, оскільки максимальні значення для j, k, l та e_{jkl} є відомими. Так $j_{\max}=5, k_{\max}=12, l_{\max}=6$ та $e_{jkl} \max = 5$. Сукупність фактичних $\{e_{jkl}\}$ визначається на основі використання методу експертних оцінок шляхом дискретного оцінювання наявності інформаційної характеристики l для характеристики об'єкту j інформаційного об'єкту k у ІППСУР за фактично використовуваною інформацією. Априорна відомість окремих значень представлених у табл. 4 формул для розрахунку $\{R\}$ спрощує такий розрахунок. Разом із тим загальна форма представлення розрахункових формул робить можливим розрахунок узагальнюючих показників за сукупністю $\{e_{jkl}\}$ для будь-яких j_{\max} , k_{\max} , та l_{\max} . При цьому значення та $e_{jkl} \max$ може також значно варіювати. При цьому порядок розрахунків не зміниться, може змінитися тільки технічна складність заповнення форм, аналогічних табл. 4, та час та їхнє заповнення. Самі розрахунки пропонується здійснювати за допомогою реалізації представлених у табл. 4 формул у MS Excel.

Безумовно, для оцінювання отриманого простору оцінок $\{e_{jkl}\}$ можна використовувати й більш складні оцінки, наприклад лінійні та середньоквадратичні відхилення від середніх за множинами $\{O_i\}$, $\{ChO\}$ та $\{ChI\}$, розмах оцінок співставлення середніх за множинами $\{O_i\}$, $\{ChO\}$ та $\{ChI\}$ тощо. Більш того, можна розраховувати щільність наявності інформації за кожним об'єктом – за характеристиками та якістю інформації, але такі розрахунки вже постають більш складними, та їхня практична цінність є дещо сумнівною, хоча для більш глибокої аналітики вони можуть представляти інтерес.

Узагальнюючі оцінки множини часткових оцінок ІППСУР

Позначення оцінки	Формула для розрахунку	Діапазон	Зміст оцінки
R ₁	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl} - \sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\min}}{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\max}}$	0...1	Частка суми фактичних оцінок від максимальної суми таких оцінок
R ₂	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}}{j_{\max} * k_{\max} * l_{\max}}$	1...5	Середня оцінка ІППСУР за полем оцінок
R _{3j} для кожного з {ChO}, тобто для ChO _j , j=1...j _{max}	$\frac{\sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl} - \sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\min}}{\sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\max}}$	0...1	Частка суми фактичних оцінок від максимальної суми таких оцінок наявності інформації за кожною окремою характеристикою об'єкта з множини {ChO}
R _{4j} для множини {ChO} для кожного з {ChO}, тобто для ChO _j , j=1...j _{max}	$\frac{\sum_{k=1}^{k_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}}{k_{\max} * l_{\max}}$	1...5	Середня оцінка ІППСУР для кожного з {ChO}
R ₅	$\overline{\{R_{4j}\}}$ для j=1...j _{max}	1...5	Середня оцінка охоплення об'єктів інформації у складі ІППСУР
R _{6k} для кожного з {Oi}, тобто для Oi _k , k=1...k _{max}	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl} - \sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\min}}{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}^{\max}}$	0...1	Частка суми фактичних оцінок від максимальної суми таких оцінок наявності інформації за кожною окремою характеристикою об'єкта з множини {Oi}
R _{7k} для множини {Oi} для кожного з {Oi}, тобто для Oi _k , k=1...k _{max}	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{l=1}^{l_{\max}} e_{jkl}}{j_{\max} * l_{\max}}$	1...5	Середня оцінка ІППСУР для кожного з {Oi}
R ₈	$\overline{\{R_{7k}\}}$ для k=1...k _{max}	1...5	Середня оцінка наявності інформації у складі ІППСУР за кожним з об'єктів
R _{9l} для кожного з {ChI}, тобто для ChI _l , l=1...l _{max}	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} e_{jkl} - \sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} e_{jkl}^{\min}}{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} e_{jkl}^{\max}}$	0...1	Частка суми фактичних оцінок від максимальної суми таких оцінок наявності інформації за кожною окремою характеристикою інформації з множини {ChI}
R _{10l} для множини {ChI} для кожного з {ChI}, тобто для ChI _l , l=1...l _{max}	$\frac{\sum_{j=1}^{j_{\max}} \sum_{k=1}^{k_{\max}} e_{jkl}}{j_{\max} * k_{\max}}$	1...5	Середня оцінка ІППСУР для кожного з {Oi}
R ₁₁	$\overline{\{R_{10l}\}}$ для l=1...l _{max}	1...5	Середня оцінка вираженості характеристик інформації у складі ІППСУР

Висновки. Розроблений інструмент оцінювання ІППСУР постає, на перший погляд, доволі простим, але така простота є штучною. Склад об'єктів інформації, їхніх характеристик та характеристик використовуваної інформації, забезпечуючи гнучкість оцінки, може значно варіювати: залежно від потреб конкретного підприємства він може бути уточнений або доповнений, що дозволяє за умов збереження сформованого кубічного простору оцінок (рис. 1) використовувати запропоновані інструменти без істотних змін.

Література

1. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента / И.И. Бажин. — М. : ГУ-ВШЭ, 2000. — 688 с.
2. Білоусова А.Ю. Сучасні проблеми інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на вітчизняних підприємствах / Анастасія Юрївна Білоусова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2011. — № 10. (164). Ч. I. — С. 35 – 41.

3. Головкова К.Ю. Управлінська інформація як підґрунтя прийняття ефективних рішень на підприємстві / Кристина Юріївна Головкова // Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань : [монографія] / за заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. — Луганськ : Ноулідж, 2012. — С. 317–330.
4. Головкова К.Ю. Управлінські рішення: сутність, елементи, технологія розробки та прийняття / Кристина Юріївна Головкова // Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань : [монографія] / за заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. — Луганськ : Ноулідж, 2012. — С. 302-316
5. Дибнис Г.И. Учет ценности информации в организации информационного обеспечения принятия решений / Г.И. Дибнис, М.А. Айкашева // Вісник СНУ ім. В. Даля. — 2006. — № 12 (106). — С. 77–81.
6. Информационное обеспечение стратегического управления компанией: выбор источников информации с помощью матрицы принятия решений [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.stplan.ru/articles/practice/infosrc.htm>
7. Качество информации и методика оценки качества информации решений [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://mir.it-karma.ru/teoreticeskie-osnovy-informacionnyh-resursov/lekcii/4-kacstvo-informacii-i-metodika-ocenki-kacstva-informacii>
8. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия : учебное пособие для вузов / В.И. Ляско. — М. : Экзамен, 2005. — 288 с.
9. Общий и специальный менеджмент : учебник / общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. — М. : Изд-во РАГС, 2001. — 568 с.
10. Сопільник О.В. Технологія прийняття управлінських рішень : навч. посібник / Сопільник О.В. / ДНУ ІДППО. — Д. : РВВДНУ, 2002. — 108 с.
11. Хатеев И.В. Оценка эффективности информационного обеспечения малых предприятий / Игорь Валерьевич Хатеев // Научный поиск : материалы 3-й конференции аспирантов и докторантов. Экономика. Управление. Право. — Челябинск : ЮУрГУ, 2011. — С. 110–113.
12. Чернышева С.В. Діагностика управління інформаційним портфелем підприємства в області маркетингу відносин / С.В. Чернышева // Університетські наукові записки. — 2008. — № 3. — С. 435–438.
13. Чуйкин А.М. Разработка управленческих решений : учебное пособие / А.М. Чуйкин. — Калининград : КГУ, 2000. — 150 с.
14. Шарко О.Р. Операційне управління розробленням управлінських продуктів на промисловому підприємстві : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Олена Романівна Шарко. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2013. — 238 с.
15. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / Шеннон К. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1963. — 830 с.

References

1. Bazhyn Y.Y. Informatsyonnye systemy menedzhmenta / Y.Y. Bazhyn. — М.: HU-VShE, 2000. — 688 s.
2. Bilousova A.Yu. Suchasni problemy informatsynoyi pidtrymky pryynyattya stratehichnykh upravlins'kykh rishen' na vitchyznyanykh pidpryyemstvakh / Anastasiya Yuriyivna Bilousova // Visnyk Skhidnoukrayins'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalya. — 2011. — № 10. (164). Ch. I. — S. 35–41.
3. Golovkova K.Yu. Upravlins'ka informatsiya yak pidgruntya pryynyattya efektyvnykh rishen' na pidpryyemstvi / Krystyna Yuriyivna Golovkova. v kn. Rozvytok potentsialu pidpryyemstva v umovakh ekonomiki znan': [monohrafiya] / za zah. red. A.E. Voronkovoyi ta Yu.S. Pogorelova. — Luhans'k: Noulidzh, 2012. — 380 s. — S. 317-330.
4. Golovkova K.Yu. Upravlins'ki rishennya: sutnist', elementy, tekhnolohiya rozrobky ta pryuy-nyattya / Krystyna Yuriyivna Golovkova v kn. Rozvytok potentsialu pidpryyemstva v umovakh ekonomiki znan': [monohrafiya] / za zah. red. A.E. Voronkovoyi ta Yu.S. Pogorelova. — Lu-hans'k: Noulidzh, 2012. — 380 s. — S. 302-316
5. Dybnys H.Y. Uchet tsennosti informatsiy v orhanyzatsiy informatsyonnoho obespecheniya prynyatiya resheniy / H.Y. Dybnys, M.A. Aykasheva // Visnyk SNU im. V. Dalya. — 2006. — #12 (106). — S. 77-81.
6. Informatsyonnoe obespechenye stratehicheskoho upravleniya kompaney: vybor istochnikov snformatsiys s pomoshch'yu matrytsy pryynyattya resheniy / [Elektronnyy resurs]: rezhym dostu-pu <http://www.stplan.ru/articles/practice/infosrc.htm>
7. Kachestvo informatsiyi i metodyka otsenky kachestva informatsiyi resheniy / [Elektronnyy resurs]: rezhym dostupu <http://mir.it-karma.ru/teoreticeskie-osnovy-informacionnyh-resursov/lekcii/4-kacstvo-informacii-i-metodika-ocenki-kacstva-informacii>
8. Lyasko V. Y. Stratehicheskoe planirovaniye razvytiya predpriyatiya: Uchebnoe posobyе dlya vu-zov / V.Y. Lyasko. — М.: Ekzamen, 2005. — 288 s.
9. Obshchyy y spetsyal'niy menedzhment: Uchebnyk / Obshch. red. A.L. Haponenko, A.P. Pankrukhy. — М.: Yzd-vo RAHS, 2001.— 568 s.
10. Sopil'nyk O.V. Tekhnolohiya pryynyattya upravlins'kykh rishen': navch. posibnyk / DNU IDPPO. — D.: RVVDNU, 2002. — 108 s.
11. Khateev Y.V. Otsenka efektyvnosti informatsyonnoho obespechenyya malykh predpryyatyiy / Yhor' Valer'evych Khateev // Nauchnyy poysk: materyaly 3-y konferentsyy aspyrantov y dok-torantov. Ekonomyka. Upravlenye. Pravo. — Chelyabynsk: YuUrHU, 2011. — S. 110-113.
12. Chernysheva S.V. Diahnostyka upravlinnya informatsiynym portfelem pidpryyemstva v oblasti marketynhu vidnosyn // S.V. Chernysheva // Universytets'ki naukovy zapysky. — 2008. — # 3. — S. 435-438.
13. Chuykyn A.M. Razrabotka upravlencheskykh resheniy: Uchebnoe posobyе / A.M. Chuykyn. — Kalynynhrad: KHU, 2000. — 150 s.
14. Sharko O.R. Operatsiyne upravlinnya rozroblenniyam upravlins'kykh produktiv na promyslovomu pidpryyemstvi: dys... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Olena Romanivna Sharko. — Luhans'k: SNU im. V. Dalya, 2013. — 238 s.
15. Shennon K. Raboty po teorii informatsiy y kybernetike. — М.: Yzd-vo inostrannoy lyteratury, 1963. — 830 s.

Надійшла 15.12.2014; статтю представляє д. е. н. Погорелов Ю. С.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ СТРУКТУРИ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті проведено аналітичний огляд сучасних інформаційних систем, які використовуються в управлінських структурах медичних установ. Це дало змогу провести порівняльний аналіз для можливості обґрунтованого вибору найбільш оптимальної та адаптованої до керування основними процесами медичних закладів України та розробити рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування таких установ.

Ключові слова: інформаційна система, управлінська структура, організаційна структура, інформаційне забезпечення, напрями автоматизації.

S. A. YAREMKO

Vinnytsya Trade and Economic Institute

IMPLEMENTATION OF INFORMATION SYSTEMS IN ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT STRUCTURE MEDICAL INSTITUTIONS

This article provides an analytical overview of modern information systems used in the management structures of medical institutions. This enabled a comparative analysis to enable informed choice of the most optimal and adapted to control the basic processes of medical institutions of Ukraine. Comparison of modern management systems medical institutions revealed that the most appropriate in terms of functionality, manufacturability, cost and adaptability to the requirements of Ukrainian legislation is MIS of Development Company Lviv ELEKS Software «Dr. Eleks». Analytical review of information security and functionality of modern management systems organizational structure also allowed medical institutions to develop recommendations for improving the functioning of these institutions.

Keywords: information system, management structure, organizational structure, information, directions automation.

Вступ

Сучасний етап розвитку охорони здоров'я характеризується підвищенням інформативності та технологічності надання медичної допомоги. В останнє десятиріччя було розроблено та впроваджено в організаційно-управлінські структури медичних закладів ряд інформаційних систем і технологій для забезпечення скорочення часу реєстрації, обліку пацієнтів, формування виписок, звітних документів та автоматизації інших операцій, що в цілому дозволить підвищити рівень обслуговування і лікування пацієнтів.

Важливим аспектом для розробки та впровадження інформаційних систем в медичній галузі є підтримка держави. Так, у ст. 26 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» зазначено, що держава має сприяти розвитку наукових досліджень у галузі охорони здоров'я і впровадженню їх результатів у діяльність медичних закладів [1].

Дослідженням питань розробки інформаційних систем для закладів охорони здоров'я займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І.В. Ємелін, Ю.Л. Перов, Ю.С. Серегин, Р.А. Ельчян, В.О. Качмар, А.І. Хвищун. Роботи цих вчених сприяли удосконаленню систем автоматизації медичних закладів, проте даний напрямок потребує подальшого розвитку з метою покращення автоматизації управлінської діяльності.

Постановка завдання

Метою роботи є проведення аналітичного огляду сучасних медичних інформаційних систем та їх інформаційного забезпечення, дослідження проблем впровадження таких систем в закладах охорони здоров'я та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління медичними закладами на основі автоматизованих систем.

Результати дослідження

Базовою складовою для роботи будь-якої інформаційної системи, в тому числі і медичної, є інформаційне забезпечення. На даний час більшість провідних лікувально-профілактичних закладів України мають службу інформаційного забезпечення, завданням якої є надання апарату управління та учасникам лікувального-діагностичного процесу актуальної та повної інформації. При цьому до апаратно-програмного забезпечення лікувально-профілактичного закладу висувається ряд вимог [2]:

- організація даних, при якій забезпечується можливість обміну та актуалізації даних, що використовуються в системі, їх цілісність та достовірність;
- наявність захисту від несанкціонованого доступу та помилкових дій користувача;
- можливість адміністрування бази даних (призначення прав доступу до бази даних та архіву для кожного робочого місця);
- забезпечення працездатності програмного забезпечення: наявність набору тестів, що здійснюють самоперевірку; видача відповідних діагностичних повідомлень;

– наявність у програмному забезпеченні меню-орієнтованого графічного користувацького інтерфейсу.

Слід також відмітити, що програмне забезпечення лікувально-профілактичного закладу має забезпечувати можливість адаптації робочих місць та серверу до конкретної конфігурації технічних засобів, операційної мережі, типу та специфіки лікувально-профілактичного закладу (стаціонар, поліклініка, медсанчастина, багатoproфільний ЛПЗ, діагностичний центр), структури вхідних та вихідних форм інформації (екранних; паперових; електронних) тощо.

До пріоритетних напрямів автоматизації управління медичним закладом слід віднести:

- облік витрат та управління ресурсами лікувально-профілактичного закладу;
- введення системи електронного документообігу;
- ведення медичної статистики;
- формування медичних реєстрів населення в зоні обслуговування лікувально-профілактичного закладу;
- формування баз даних пацієнтів, які знаходяться на обліку в поліклініці та лікувались в стаціонарі;
- облік пільгового забезпечення населення лікарськими засобами;
- електронний обмін документами між відділеннями та відділами лікувально-профілактичного закладу, з керівництвом закладу та з органами влади.

На даний час з метою інформаційно-технічного забезпечення роботи лікувально-профілактичних закладів та управління їх підрозділами розроблено ряд інформаційних систем. Серед них найбільш відомими є «GreenCube» (компанія «TICH CONSULTING», Іспанія), інформаційна система «MedWork» (компанія MasterLab, Росія), система «Сакура» (компанія «Медотрейд», Росія) система «Лікарня» (ПрАТ «Макрохим», Україна), МІС «Доктор Елекс» (компанія «ELEKS Software», Україна), «Поликлініка» (компанія MbLabSoft, Росія), «Медоблік SQL» (компанія «Софтлайн-ІТ», Україна) [3–10]. Розглянемо детальніше функціональні можливості найпоширеніших із них та особливості їх впровадження у медичних закладах України.

Значною популярністю на даний час користується в західних країнах та в Україні медична інформаційна система «GreenCube» іспанської компанії-виробника «TICH CONSULTING» [3, 5] що призначена для комплексної автоматизації роботи медичної установи будь-якого рівня, розміру, структури і профілю. Система «GreenCube» надає можливість автоматизувати клінічні і адміністративні потреби медичної установи. Серед переваг слід відмітити, що «GreenCube» об'єднує усю інформацію клініки в єдиний інформаційний простір, надає керівникові можливість своєчасно і ефективно реагувати на усі зміни в роботі клініки. Вона забезпечує: інформаційну підтримку лікувально-діагностичних заходів та роботу медичних працівників, оцінку ефективності лікувального процесу, контроль адміністративно-господарської і фінансової діяльності, бізнес-планування і оптимізація лікувального процесу. Проте при впровадженні системи в українських медичних закладах виникають питання щодо адаптації до законодавства та формуванні форм звітності.

В країнах пострадянського простору набула значного поширення інформаційна система MedWork [4], яка призначена для ведення історії хвороби та інформаційного забезпечення технологічного циклу проходження пацієнта в лікувально-профілактичному закладі. MedWork надає можливість вести історію хвороби у вигляді звичної для лікарів амбулаторної карти, що складається із форм-бланків. Вбудований генератор бланків дозволяє за допомогою простого та зрозумілого інтерфейсу змінювати та створювати нові дані. Також в системі є можливість планувати графік прийому на кожному робочому місці від процедурного кабінету до планування операцій; виставляти рахунок пацієнту за надання медичних послуг або поліпшений медичний сервіс, отримувати звіт по платежах; формувати статистичну звітність роботи лікувально-профілактичного закладу за всіма основними напрямками діяльності: лікувально-діагностична робота; статистика захворюваності та смертності, фінансова звітність тощо. Зазначені вище функціональні можливості забезпечують управлінський облік основних процесів медичної установи, проте висока вартість та недостатня адаптованість до українського законодавства стримують впровадження даної системи в управлінські структури медичних установ.

Для автоматизації управління лікувально-профілактичних закладів в пострадянських країнах та Україні використовується інформаційна система «Поликлініка» (компанія «MbLabSoft», Росія) [6, 7], що дозволяє реалізувати комплекс завдань:

- сформувати базу даних населення, яке прикріплення до даної поліклініки;
- вести єдину нормативно-довідкову інформацію;
- отримувати достовірні статистичні звіти;
- вести облік роботи медичного персоналу;
- проводити персоніфікований облік захворюваності, звертань пацієнтів до лікаря;
- проводити аналіз якості медичного обслуговування;
- проводити автоматизовані розрахунки, що має стати в нагоді при прийнятті Закону про обов'язкове медичне страхування.

Вказана система безумовно надає широкий спектр можливостей для управління закладами поліклінічного типу, проте має обмежені функції щодо обліку та контролю адміністративно-господарської та фінансової діяльності таких установ.

На теренах України набирає все більшої популярності інформаційна система «Медоблік SQL» [5] для автоматизації ділових процесів в клініках, лабораторіях і медцентрах. Дане програмне рішення розроблене компанією «Софтлайн-ІТ» підтримує і контролює сервісні процеси, що відбуваються в клініці, а також підвищує безпеку і ефективність лікувально-діагностичного процесу. Серед переваг системи слід відмітити:

- зручну роботу з паспортними картками пацієнтів і співробітників;
- створення гнучких графіків роботи лікарів і зручного механізму записи пацієнтів на прийом;
- швидке оформлення мед послуг;
- введення системи штрих-кодування для пацієнтів клініки і біологічних зразків у лабораторії;
- контроль оплати послуг юридичними і фізичними особами з можливістю часткових оплат.
- зручний механізм конструювання бланків результатів і швидке введення готових результатів

досліджень.

Крім зазначених переваг, особливо слід виділити те, що всі інформаційні ресурси зберігаються на сервері і в будь-який момент можна відновити історію взаємодії пацієнта з лікарем, лікаря з клінікою, клініки з постачальниками і так далі. Зазначимо, що контролювати роботу клініки її керівник може і віддалено. Крім того, до єдиної бази даних можна підключити необмежену кількість територіально віддалених підрозділів. Разом з тим, слід зазначити, що для обслуговування системи потрібно залучати кваліфікованих спеціалістів технічного напрямку.

Знайшла своє поширення на теренах України та закордоном медична інформаційна система «Доктор «Елекс», яку розробила компанія «ELEKS Software», м. Львів [6]. Для автоматизації організаційно-управлінської структури медичного закладу система надає широкий спектр функцій:

- налаштування робочих місць та шаблонів документів відповідно до потреб медичного закладу;
- моніторинг роботи медичних працівників;
- надійна система управління правами користувачів;
- корегування спектру послуг медичного закладу;
- маркування даних медичних послуг штриховими кодами;
- узгодження часу візиту пацієнта із розкладом роботи лікаря, лабораторії та інфраструктурою медичного закладу;
- заощадження часу на веденні медичної документації завдяки використанню шаблонів оглядів, лабораторних досліджень та ін.;
- гнучка система відбору даних для генерування внутрішніх звітів та звітів передбачених вимогами МОЗ України.

Зазначені функціональні можливості медичної інформаційної системи «Доктор Елекс» та прагнення її розробників до постійного удосконалення, розширення області застосування та інтеграції з іншими ефективними медичними інформаційними системами робить її високо затребуваною на сучасному ринку програмних продуктів сфери охорони здоров'я.

Актуальним питанням для управління лікувально-профілактичним закладом на даний час є також впровадження багатофункціональної інформаційної системи, що зможе забезпечити ведення всіх видів документації: лікувально-профілактичної; фінансово-господарської, методологічної. Прикладом розробки та впровадження такої багатофункціональної інформаційної системи є комп'ютерна система «Лікарня» в Івано-Франківській обласній клінічній лікарні.

Програма дозволяє вносити дані в історію хвороби паралельно з різними лікарями. Крім формування історії хвороби, інформаційна система «Лікарня» надає можливість прораховувати вартість лікування кожного пацієнта. Крім цього, в кабінетах ультразвукової діагностики, комп'ютерної томографії та рентгенологічному відділенні можливо створити для кожного пацієнта архів зображень. В ендоскопічних відділеннях при проведенні лапароскопії, торакокопії, артеріоскопії створюється архів відеоматеріалів. Крім того, в системі передбачено облік матеріальних ресурсів медзакладу.

На теперішньому етапі розвитку та поширення технологій стає можливим об'єднання інформаційних мереж кількох лікувально-профілактичних закладів з метою створення корпоративної телекомунікаційної медичної мережі. Такий вид корпоративної мережі забезпечує більш високий рівень конфіденційності порівняно з публічними електронними мережами для забезпечення дистанційного консультування пацієнтів; проведення моніторингу та оцінки стану та динаміки здоров'я населення; підвищення кваліфікації медичних кадрів тощо.

Отже, на основі наведеного вище, для покращення проведення порівняльного аналізу представимо основні характеристики найбільш поширених інформаційних систем управління медичними закладами у вигляді табл. 1.

Порівняння характеристик сучасних систем управління медичними установами дозволило встановити, що найбільш оптимальною з точки зору функціональності, технологічності, вартості та

адаптованості до вимог українського законодавства є МІС розробки Львівської компанія «ELEKS Software» «Доктор Елекс». Крім того, серед основних переваг, слід зазначити використання: інтегрованої електронної карти пацієнта; інноваційної технології деревоподібних шаблонів, що дозволяє швидко та ефективно проводити огляд пацієнтів, а також аналізувати отримані дані; сумісність із сучасним медичним обладнанням; використання віддаленого доступу до даних з дотриманням політики конфіденційності.

Таблиця 1

Оцінювання поширених систем управління медичними закладами

МІС	Тип	Операційна система	Архітектура (необхідність придбання СУБД)	Вартість	Адаптованість до законодавства України
«Green Cube»	Комплексна система автоматизації роботи медичного закладу будь-якого рівня, розміру, структури та профілю	Microsoft Windows; Linux	Трирівнева клієнт-серверна архітектура	Висока	Не адаптована
«MedWork»	Управління лікувальним процесом та комплексної автоматизації медичних закладів	Microsoft Windows; Linux	Клієнт-серверна архітектура	Висока	Не адаптована
«Лікарня»	Система автоматизації усіх процесів лікувального закладу	Microsoft Windows	Файл-серверна (потрібне придбання СУБД)	Висока	Адаптована
«Медоблік SQL»	Комплексна система автоматизації лікувально-профілактичного закладу (медичного об'єднання), що базується на центральній базі даних	Microsoft Windows; Linux	Клієнт-серверна	Середня	Повністю адаптована
«Доктор ЕЛЕКС»	Система автоматизації всіх видів робіт сучасної клініки: реєстратури, лікаря, лабораторії, діагностики, звітності, управління.	Microsoft Windows	Клієнт-серверна	Середня	Повністю адаптована

Таким чином, на основі проведеного аналітичного огляду інформаційного забезпечення та функціональних можливостей сучасних систем управління організаційною структурою медичних закладів можна відзначити, що впровадження таких систем дозволяє значно покращити роботу поліклінічних та лікувальних установ. Водночас для ефективного впровадження та використання таких систем можна запропонувати ряд рекомендацій, а саме:

- введення єдиних стандартів та протоколів обміну інформацією;
- створення ринку готових комп'ютерних рішень, які можна використовувати в діяльності лікувально-профілактичного закладу;
- створення нормативно-правової бази, яка формує стратегію інформаційної політики та включає питання ведення нормативно-довідкової інформації, що є обов'язковою для всіх закладів; визначення штатних одиниць для кожного лікувально-профілактичного закладу із супроводу програмного забезпечення, визначення джерел фінансування комп'ютерної техніки, програмних забезпечень і телекомунікаційних технологій;
- створення освітніх центрів з підготовки медичного персоналу з питань інформаційного забезпечення системи охорони здоров'я, запровадження підготовки спеціалістів для роботи з медичними інформаційними системами.

Література

1. Основи законодавства про охорону здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.guoz.te.ua/Documents/proekt_Med_kod.htm.

2. Інформаційне забезпечення діяльності лікувально-профілактичного закладу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1748101237488/meditsina/informatsiyn_ezabez_pechennya_diyalnosti_likuvalno-profilaktichnogo_zakladu.
3. Медична інформаційна система «GreenCube» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : techconsulting.com.ua/ru/goods.
4. Медична інформаційна система «MedWork» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.medwork.ru/content/zagruzit-0/>
5. Медична інформаційна система «МедоблікSQL» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.softline.kiev.ua/ru/otraslevye-resheniya/meditsina/elektronnaya-bolnitsa.html>.
6. Медична інформаційна система «Доктор Елекс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://doctor.eleks.com/News-uk.aspx>.
7. Гусев А. Тенденции развития рынка медицинских информационных систем / А. Гусев // PC Week/RE. – 23–29 октября 2007. – № 39 (597).
8. Емелин И.В. Концепция построения открытых медицинских информационных систем / И.В. Емелин, Ю.Л. Перов, Ю.С. Серегин, Р.А. Эльчиан // Кремлевская медицина. Клинический вестник. – 2002.– № 1.– С. 147–156.
9. Застосування МІС «Доктор Елекс» для автоматизації та управління діяльністю медичної установи: Методичні рекомендації 2008 / МОЗ України, Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України.
10. Качмар В.О. Електронна медична карта пацієнта. Взаємосумісність та стандартизація / В.О. Качмар, А.І. Хвищун // Український журнал телемедицини та медичної телематики. – 2008. – Том 6, № 1.

References

1. Bases of legislation are about a health protection. URL: http://www.guoz.te.ua/Documents/proekt_Med_kod.htm.
2. Informative providing of activity of likuval'no-profilaktichnogo establishment. URL: http://pidruchniki.com/1748101237488/meditsina/informatsiyn_ezabez_pechennya_diyalnosti_likuvalno-profilaktichnogo_zakladu.
3. Medical informative sistema«greencube». URL: techconsulting.com.ua/ru/goods.
4. Medical informative sistema«medwork». URL: <http://www.medwork.ru/content/zagruzit-0/>
5. Medical informative system «Medobliksql». URL: <http://www.softline.kiev.ua/ru/otraslevye-resheniya/meditsina/elektronnaya-bolnitsa.html>.
6. Medical informative sistema«Doktor of Eleks». URL: <http://doctor.eleks.com/News-uk.aspx>.
7. Gusev And. Tendenciirazvitiyarynkamedicinskikhinformacionnykh of the systems of // of PC Week/re '39 (597) 23 — 29 oktyabrya 2007.
8. Emelin I.V., Perov Yu.I., Seregin Yu.s. Konceptiyapostroeniyaotkrytykhmedicinskikhinformacionnykh of the systems of // of Kremlevskaya medicine. -Klinicheskivyvestnik. – 2002.–1. S.147–156.
9. Application of MISS is "Doctor Eleks" for automation and management of medical establishment activity: Methodical recommendations of 2008 // MOZ of Ukraine, Ukrainian institute of strategic researches of MOZ of Ukraine.
10. Kachmar v.o., KhvischUn a.I. the Electronic medical map of patient. Concurrency and standardization of // is the Ukrainian magazine of telemedicini and medical telematics.–2008.– Tom 6.1.

Надійшла 18.01.2015; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто поняття екологізації. Вибрана теоретична основа побудови стратегії екологізації діяльності підприємства. Запропонований порядок розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства. Розроблена матриця визначення базової стратегії екологізації діяльності. Виділено та охарактеризовано базові стратегії екологізації діяльності підприємства.

Ключові слова: екологізація, стратегія, підприємство, порядок, матриця, характеристика.

Y. S. POGORELOV, V. V. VAHLAKOVA

Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University, Poltava
Donbass State Technical University, Lisichans'k

DEVELOPING THE STRATEGY OF GREENING FOR AN INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY

Aim of the article is to develop proposals for making the strategy of greening for the industrial enterprise activity based on theoretical basis and instruments of making such strategy. The notions of «greening» and «strategy» are considered. The theoretical basis of greening strategy is chosen. The order of making the strategy of greening is proposed. Its stages are described and shared between the levels of enterprise management. The matrix of base greening strategy determination based on criteria of ecological situation on the enterprise and ecological situation in the economy branch is proposed. Four base greening strategies (minimization of negative impact on environment, crisis overcoming, danger reduction and ecological results monetization) are proposed and describes with criteria of urgency, the amount of effort and the amount of money. The strategy of greening for the industrial enterprise is proposed to be developed based on concepts of schools of planning, design and training in strategic management. The created instruments of making the strategy of greening are the order of making the strategy of greening and matrix of base greening strategy determination.

Keywords: greening, strategy, enterprise, order, matrix, characteristics.

Постановка проблеми. У світовому масштабі XXI століття характеризується, серед іншого, тим, що проблеми екології та захисту навколишнього середовища виходять на перший план. Екологічний фактор стає одним з основних при прийнятті економічних рішень як на рівнях регіону та країни, так і в масштабах всієї планети. При цьому необхідним є збалансоване поєднання економіки та екології, яке, з одного боку, дозволить продовжити забезпечення потреб населення та людства в цілому в масштабі світової економіки, а, з іншого боку, дозволить узгодити задоволення таких потреб із об'єктивними можливостями природи та наявністю ресурсів різних видів. Забезпечення екологізації на всіх рівнях економічних відносин – від рівня національного господарства до рівня окремого підприємства – представляє як суто екологічний, так і економічний й соціальний інтерес. Навіть з суто економічної точки зору екологізація економічних відносин, дбайливе ставлення до природних ресурсів, мінімізація витрат природних ресурсів представляє істотний інтерес [4, 5]. Екологізація діяльності підприємства має здійснюватися на стратегічному рівні, що потребує розроблення як окремого інструменту стратегії екологізації діяльності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Формування пропозицій щодо розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства потребує уточнення розуміння стратегії та змісту екологізації. Існуючі погляди на зміст поняття екологізації подано в табл. 1. Отже, можна зробити проміжний висновок, що екологізація є комплексним поняттям, яке використовується на всіх рівнях економічної активності та проявляє себе у конкретних заходах. На рівні конкретного підприємства з метою забезпечення комплексності управлінського впливу такі заходи мають здійснюватися у межах стратегії екологізації діяльності підприємства.

Поняття стратегії є широковживаним, але при цьому має різні трактування. Так, засновники інструменту збалансованої системи показників Р. Каплан та Д. Нортон пропонують доволі розмите розуміння стратегії, визначаючи її як «набір гіпотез про причини та наслідки» [6]. О.С. Виханський пропонує розуміти стратегію як конкретний довгостроковий план досягнення конкретної довгострокової цілі [3]. Класики стратегічного управління Дж. Томпсон та А.А. Стрікланд пропонують прагматичне розуміння стратегії, визначаючи її як загальну модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії та інструмент менеджера для виконання чітко визначених завдань, як стратегічних, так і фінансових [11, с. 11, 64]. Більш фінансове розуміння стратегії підприємства пропонують Д. Колліс та А. Монтгомері, розглядаючи її як спосіб, яким компанія створює вартість, формуючи та координуючи власні дії на різних ринках [7]. У роботі [9] виділено окремі школи стратегічного управління, в межах кожної з яких стратегія має своє розуміння: стратегія як план, стратегія,

як відповідність між характеристиками підприємства та можливостями зовнішнього середовища, стратегія як результат творчості та інсайта, стратегія як результат бачення керівника, стратегія як позиція у зовнішньому середовищі, стратегія як прийнятий спосіб поведінки, стратегія як реакція підприємства та зовнішні подразники, стратегія як компроміс інтересів тощо. Стосовно екологізації діяльності підприємства відповідна стратегія розглядається як комплекс управлінських рішень і методів, розроблених і вживаних підприємством в цілому і всіма його структурними підрозділами для досягнення екологічної мети і рішення екологічних задач [10, с. 39]. Але суто визначення розуміння стратегії екологізації діяльності підприємства недостатньо для практичного розроблення такої стратегії та її втілення у практику діяльності вітчизняних підприємств.

Таблиця 1

Розуміння екологізації	
Автор/джерело	Розуміння екологізації
[1]	Прояв загальноекологічного підходу до всіх без винятку явищ суспільного буття, як проникнення глобального завдання охорони навколишнього середовища в усі сфери суспільних відносин, що регулюються правом
[2]	Процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, що дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів й умов поряд з покращенням або збереженням якості природного середовища (або взагалі середовища життя) на локальному, регіональному та глобальному рівнях
[8]	Процес постійного і послідовного запровадження правових, економічних, технічних, технологічних та управлінських рішень, які дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів, поліпшувати чи зберігати якість природного середовища

Метою статті є формування пропозицій щодо розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стратегію екологізації діяльності підприємства пропонується будувати на засадах трьох шкіл стратегічного управління – школи планування, школи дизайну та школи навчання. Вибір декількох шкіл зумовлений тим, що в межах кожної з них найбільш адекватним чином відображається певний аспект стратегії. Зміст стратегії у контексті кожної з таких шкіл детально розкрито в [9], а характеристика стратегії екологізації діяльності підприємства в межах таких вибраних шкіл подана в табл. 1. Отже, говорячи про стратегію екологізації діяльності підприємства, слід підкреслити, що у такій ситуації стратегія розуміється у межах сукупності стратегічних шкіл, що дозволяє, з одного боку, врахувати в такій стратегії конкретні заплановані майбутні дії, з іншого боку, зробити зміст такої стратегії не просто декларативними заходами, а щоденним способом дії всіх працівників підприємства, і при цьому забезпечувати відповідність змісту стратегії за потребами й викликами зовнішнього середовища.

Запропонований порядок розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства поданий на рис. 1. Такий порядок представлено у вигляді рівнево-структурної діаграми із виділенням рівнів, на яких здійснюються певні дії, уточненням дій та тих документів, які є наслідками таких дій.

Таблиця 2

**Характеристика стратегії екологізації діяльності підприємства
в межах вибраних для її побудови шкіл стратегічного управління**

Школа стратегічного управління	Розуміння стратегії екологізації діяльності підприємства	Домінантний аспект
Школа планування	Стратегія як план дій	План конкретних заходів у поєднанні із встановленими цілями
Школа дизайну	Стратегія як відповідність між характеристиками підприємства та викликами й можливостями зовнішнього середовища	Відповідь на потреби зовнішнього середовища на основі можливостей та характеристик підприємства
Школа навчання	Стратегія як прийнятий спосіб поведінки	Прийнятий спосіб дії

Пропонується виділити 4 ключових етапи розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства: підготовчий; аналіз і оцінювання; розробка; затвердження. Після етапу затвердження відбувається безпосереднє виконання затвердженої стратегії, яке на рис. 1 показано узагальнено із уточненням рівнів такого виконання. Більш докладно характеризуючи кожний з етапів розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства, слід сказати таке. На підготовчому етапі відбувається постановка цілей. Визначення екологічних цілей і їх взаємозв'язок є важливим моментом розробки стратегії екологізації діяльності підприємства. Адже від того, які цілі поставлені і як вони поєднуються з цілями підприємства в цілому, буде залежати ефективність подальшої роботи. Екологічні цілі підприємства зазвичай формулюються в узагальненому вигляді з урахуванням одного або декількох пріоритетних напрямків екологічної діяльності підприємства. Для кожної з встановлених цілей, як правило, розробляється низка

показників, в першу чергу кількісних, які дозволяють визначати конкретні кількісно виражені екологічні завдання на будь-який заздалегідь визначений планований період діяльності, а також обґрунтовано оцінювати досягнуті результати. Результатом такого етапу розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства є конкретні цілі стратегії, які надаються мідл-менеджменту для подальшої розробки змісту стратегії, якому передують аналіз. На етапі аналізу та оцінювання, який здійснює мідл-менеджмент підприємства у вигляді керівників окремих лінійних та функціональних підрозділів, проводиться аналіз визначається майбутній стан підприємства при слідуванні прийнятій стратегії. Слід підкреслити зазначити, що навіть якщо стратегії екологізації діяльності формально і немає на підприємстві, все одно воно частково діє або не діє в області охорони навколишнього середовища. Отже, завжди можна визначити поточний вплив підприємства на навколишнє середовище внаслідок дій підприємства. Надалі в межах етапу слід визначити розбіжності між прогнозованими і цільовими показниками, оскільки це дозволяє визначити масштаб передбачуваних дій і орієнтовну кількість необхідних ресурсів. На цьому ж етапі доцільно визначити конкурентні переваги, якими володіє підприємство, щодо впровадження стратегії екологізації, слід провести оцінку зовнішнього оточення і оцінку внутрішнього середовища. Використання можливостей підприємства та нейтралізація загроз й складають основу стратегії екологізації діяльності підприємства. Організаційно аналіз та оцінювання здійснюють мідл-менеджмент підприємства та конкретні виконавці. Синтетичний аналіз та загальне оцінювання проводять представники мідл-менеджменту, а конкретні виконавці за аналітичними запитами проводять збирання первісних даних та певний первісний аналіз, результати яких оформляють аналітичними звітами. У свою чергу, представники мідл-менеджменту такі звіти використовують для формування результатів аналізу та узагальнюючих оцінок. На наступному етапі за результатами аналізу й оцінки на підставі поставлених цілей відбувається власне формування стратегії екологізації діяльності у вигляді окремих можливих сценаріїв дій та заходів. Розробку стратегії також здійснюють представники мідл-менеджменту.

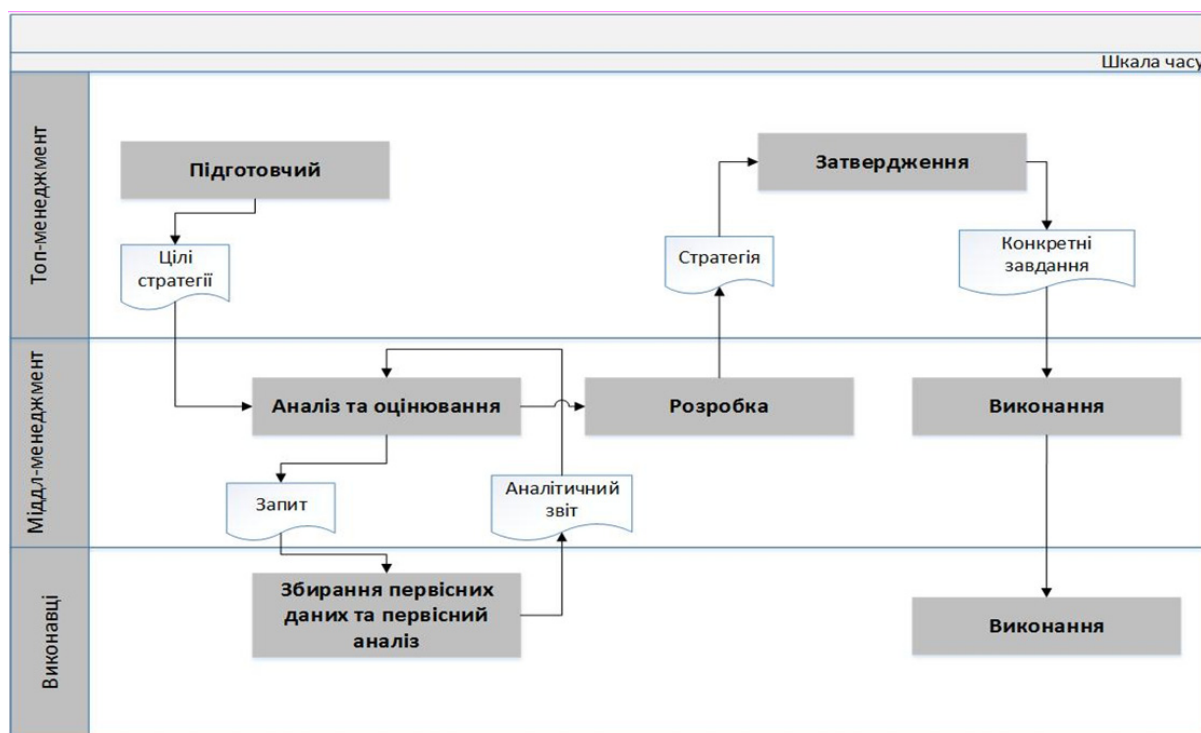


Рис. 1. Порядок розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства

Безумовно, конкретний зміст стратегії екологізації діяльності може значно варіювати залежно від особливостей підприємства, наявних ресурсів тощо, але при цьому можна на основі матричного методу запропонувати визначення певних загальних варіантів стратегії екологізації діяльності. Матриця визначення базової стратегії екологізації діяльності підприємства подана на рис. 2.

Для визначення положення підприємства на матриці обрані дві осі: екологічна ситуація на підприємстві і відносна екологічна ситуація в галузі. Для визначення рівня екологічної ситуації на підприємстві та відносної екологічної ситуації в галузі обрані дві оцінки: задовільний і незадовільний стан. Безумовно, така шкала на основі двох оцінок є доволі спрощеною, але для визначення базової стратегії екологізації діяльності таке спрощення виглядає виправданим. Вибір для визначення базової стратегії екологічної ситуації на підприємстві та у галузі зумовлений тим, що особливості впливу на довкілля з боку підприємства не можна розглядати у відриві від галузі, і інтерес представляє не просто характеристика

абсолютного негативного впливу на довкілля, але стан підприємства порівняно із іншими представниками галузі. Наприклад, зрозуміло, що будь-яке металургійне підприємство принципово негативно впливає на довкілля, але цей вплив може бути зменшений шляхом впровадження нових очисних споруд, використання нових технологій тощо. І стан підприємства порівняно із іншими представниками галузі у екологічному аспекті це чітко покаже.

Екологічна ситуація на підприємстві	Задовільна	Зменшення негативного впливу на довкілля	Монетизація екологічних результатів
	Незадовільна	Вихід із кризи	Зменшення небезпеки
		Незадовільна	Задовільна

Екологічна ситуація у галузі

Рис. 2. Матриця визначення базової стратегії екологізації діяльності

Відповідно розподілу за вибраними критеріями (рис. 2), підприємство потрапляє в один з чотирьох квадрантів, якому відповідає певна базова стратегія: зменшення негативного впливу на довкілля, вихід з кризи, зменшення небезпеки та монетизація екологічних результатів. Стисла характеристика таких чотирьох стратегій подана в табл. 3. Безумовно, весь спектр можливих екологічних стратегій підприємства не можна зводити до чотирьох визначених стратегій, але цінність встановлених стратегій полягає в тому, що вони визначають зміст та спрямованість екологічної діяльності підприємства.

Таблиця 3

Характеристика базових стратегій екологізації діяльності підприємства

Базова стратегія	Головна мета	Терміновість реалізації	Кількість зусиль, які можуть бути потрібні	Кількість коштів, які можуть бути потрібні
Зменшення негативного впливу на довкілля	Скоротити поступово та послідовно негативний вплив підприємства на довкілля	Середня	Середня	Середня
Вихід з кризи	Терміново зменшити негативний вплив підприємства на довкілля	Висока	Висока	Висока
Зменшення небезпеки	Терміново скоротити негативний вплив підприємства на довкілля	Висока	Висока	Середня
Монетизація екологічних результатів	Продовжувати екологізацію діяльності підприємства та отримувати додаткові фінансові результати	Середня	Середня	Низька

У разі незадовільної екологічної ситуації у галузі та незадовільної ситуації на підприємстві слід говорити для підприємства про стратегію виходу з кризи, головною метою якої є якнайшвидше скоротити негативний вплив підприємства на довкілля. Ця стратегія є доволі проблемною для реалізації, оскільки за всіма параметрами стратегії, які розглядаються (терміновість реалізації, кількість зусиль, які можуть бути потрібні, кількість коштів, які можуть бути потрібні) ця стратегія має високі оцінки. Під час реалізації такої стратегії можна дещо знехтувати комплексністю, але навіть за рахунок фрагментарних дій важливо скоротити негативний вплив на довкілля з боку підприємства. Комбінування незадовільної екологічної ситуації у галузі та задовільної ситуації на підприємстві створює передумови для вибору стратегії екологізації діяльності зменшення негативного впливу на довкілля, зміст якої полягає у поступовому скороченні негативного впливу на довкілля шляхом як технологічних рішень, так і певних організаційних дій. Така стратегія може бути реалізована поступово, адже терміновість її реалізації є середньою. У більшості випадків зусилля та кошти, які мають бути витрачені на реалізацію такої стратегії, також можуть бути оцінені як середні. Комбінування незадовільної екологічної ситуації на підприємстві та задовільної ситуації у галузі в цілому виправдані робить стратегію зменшення небезпеки, яка полягає у терміновому скороченні негативного впливу на довкілля з боку підприємства. Такі дії мають бути реалізовані якнайшвидше, але при цьому можуть потребувати значних зусиль, хоча кількість коштів для впровадження такої стратегії може бути оцінена як середня. Нарешті, у разі задовільної екологічної ситуації на підприємстві та у галузі в цілому інтерес для підприємства представляє стратегія монетизації екологічних результатів, зміст якої полягає у продовженні екологізації, отримуючи при цьому певні фінансові результати (у вигляді наслідків від конкурентних переваг, чистої продукції, добрих стосунків із громадою тощо). Ця стратегія є тривалою, довгостроковою, вона не потребує значної кількості коштів, а кількість необхідних зусиль є середньою.

Висновки. Вибраний теоретичний базис, сформовані рекомендації щодо розроблення стратегії екологізації діяльності підприємства та конкретні розроблені інструменти можуть бути покладені в основу розроблення стратегії екологізації на підприємства та організації її практичного впровадження.

Література

1. Боголюбов С.А. Экологическое право : [учебн. для ВУЗов] / С. А. Боголюбов. – М. : ИНФРА-М-НОРМА, 1999. – 369 с.
2. Великий економічний словник / ред. А. Азріліян. — 7-е изд. — М. : Інститут нової економіки, 2010. — 1472 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — М. : Гардарики, 1999. — 296 с.
4. Глазырина И. П. Природный капитал в экономике переходного периода / И. П. Глазырина. – М. : НИИ-Природа, РЭФИА, 2001. – 204 с.
5. Доманчук Д. П. Економіка і організація охорони навколишнього середовища : [навч. посіб.] / Д. П. Доманчук [и др.]. – Кам'янець-Подільський : Абетка, 2005. – 220 с.
6. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – [2-е изд., испр. и доп.]. — М. : «Олимп-Бизнес», 2008. — 320 с.
7. Коллис Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д. Дж. Коллис, С. А. Монтгомери. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 400 с.
8. Менеджмент на транспорте : [учеб. пособ. для студ. вузов] / [Н. Н. Громов, В. А. Персианов, Н. С. Усков и др.]; под общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. – 4-е изд., стер. – М. : Изд. центр «Академия», 2008. – 528 с.
9. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпэл ; пер. с англ. — СПб : Питер, 2000. — 336 с.
10. Подметина Д. С. Методы формирования экологических стратегий промышленных предприятий [Электронный ресурс] : дис. ... к. э. н. / Д. С. Подметина. – СПб : Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т, 2005. – Режим доступа : <http://diss.rsl.ru/diss/05/0593/050593039.pdf>.
11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ, 1998. — 422 с.

References

1. Boholyubov S.A. Ekologicheskoe pravo : [uchebn. dlya VUZov] / S. A. Boholyubov. - M.: INFRA -M - NORMA, 1999 – 369 s.
2. Domanchuk D. P. Ekonomika i orhanizatsiya okhorony navkolyshn'oho seredovyshcha [navch. posib.] / D. P. Domanchuk [y dr.] – Kamyanets'-Podil's'kyu : Abetka, 2005. – 220 s.
3. Hlazyryna Y. P. Pryrodnyy kapytal v ekonomyke perekhodnoho peryoda / I. P. Hlazyryna. – M. : NYA-Pryroda, REFYA, 2001. – 204 s.
4. Velykyy ekonomichnyy slovnyk/ red. A. Azriliyan. — 7-e yzd. — M.: Instytut novoyi ekonomiky, 2010. — 1472 s.
5. Menedzhment na transporte : [ucheb. posob. dlya stud. vuzov.] / [N. N. Hromov, V. A. Persyanov, N. S. Uskov y dr.]; pod obshch. red. N. N. Hromova, V. A. Persyanova. – 4-e yzd., ster. – M. : Yzd. tsentr «Akademyya», 2008. – 528 s.
6. Kaplan R. Sbalansyrovannaya systema pokazateley. Ot stratelyy k deystviyu. / R. Kaplan, D. No-rtton / [2-e yzd., yspr. y dop.] — M.: «Olymp-Byznes», 2008. — 320 s.
7. Vykhanskyy O.S. Stratelycheskoe upravlyeniye: Uchebnyk. / O.S. Vikhanskyy — [2-e izd., pererab. y dop.] — M.: Hardaryky, 1999. — 296 s.
8. Tompson A.A. Stratelycheskyy menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realyzatsyy stratelyy / A.A. Tompson, A.Dzh. Stryklend : Per. s anhl. — M.: YuNYTY, 1998. — 422 s.
9. Kollys D. Dzh. Korporatyvnaya stratelyya. Resursniy podhod. / D. Dzh. Kollys, S. A. Monthomery / — M.: ZAO «Olymp-Byznes», 2007. — 400s.
10. Myntzberg H. Shkoli stratelyy: Per. s anhl. / H. Myntzberg, B. Al'stred, Dzh. Lempell. — Spb: Pyter, 2000. — 336 s.
11. Podmetina D. S. Metody formyrovannya ekologicheskyykh stratelyy promyshlennykh predpnyatiy. [Dys. ... k. e. n.] / D. S. Podmetina. – SPb, Sankt-Peterburhskyy hos. inzhenerno-ekonomycheskiy un-t, 2005. URL: <http://diss.rsl.ru/diss/05/0593/050593039.pdf>.

Надійшла 19.12.2014; статтю представляє д. е. н. Погорелов Ю. С.

**РАНЖУВАННЯ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА ПО ТЕРИТОРІЇ КРАЇНИ**

В роботі розглянуто особливості ранжування регіонів за рівнем розвитку агропромислового виробництва. Розраховані, проаналізовані і використані індекси насиченості території агропромисловою продукцією – індекс зосередженості та індекс середньодушового виробництва продукції комплексу в розрізі областей АПК. Проведено аналіз числових значень інтегрального індексу розвитку агропромислового виробництва та рівня його споживання по території країни.

Ключові слова: міжрегіональні простори, систематизація, типологія, арифметичне інтегроване значення, зонування території, територіальна диференціація, інтегральні позики, регіональна спеціалізація, інтегральний індекс.

O. V. MAZUR, D. V. MAZUR
Kyiv University of Market Relations, Kyiv, Ukraine

**RANKING REGIONS BY LEVEL OF DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL
PRODUCTION ACROSS THE COUNTRY**

This paper deals with the peculiarities ranking regions by the level of agricultural production. Calculated, analyzed and used indexes saturation area of agro products – index and concentration index of average production complex in APC by regions. The analysis of the numerical values of the integral index of development of agricultural production and the level of consumption in the country. Specialization of regional agriculture regional level quite a few dynamic and depends on the stability of specialization of agricultural production and processing industry. Taking into account the level of production and consumption of basic food products feasible in some of them, given the demand for certain types of products, is the extension of the territorial specialization and rationalization of territorial organization emitting weighted priorities.

Keywords: inter-spaces, classification, typology, arithmetic integrated value, zoning, territorial differentiation, integral loan The special, integral index.

Вступ

Специфіка взаємозв'язку різних аспектів регіональних господарських систем обумовлює особливості формування територіально-виробничих утворень, їх характеристику, значимість в системі регіональних і міжрегіональних просторів. Важливу роль у пізнанні і обґрунтуванні перспектив формування регіональних систем відіграє їх систематизація. Систематизація дозволяє прослідкувати в явищах і процесах певний порядок, підсумовуючи знання про їх подібність чи відмінність, виявити внутрішні закономірності розвитку. На основі систематизації можлива їх типологія як групування регіональних господарських структур за сукупністю властивостей, що різняться між собою за якісними ознаками.

Аналіз попередніх досліджень

Питанням ранжування регіонів за рівнем розвитку агропромислового виробництва по території України присвятили велике число робіт вітчизняні та зарубіжні вчені: Л.Г. Чернюк, Т.В. Пепа, В.М. Бондаренко, Г.О. Мазур, О.В. Коломицева, В.І. Копитко, М.І. Долішній, Я.О. Побурко, В.І. Карпов, М.П. Бутко, Т.В. Уманець, З.В. Герасимчук.

Виклад основного матеріалу

Типологія є засобом наукової класифікації систем за типами, в яких відображається найважливіші структурні або функціональні їх особливості. Типологія потребує обґрунтування критеріїв, системи показників і розробки підходів до проведення їх типізації.

Загальні положення трансформації структури регіональних агропромислових комплексів є обов'язковими для врахування при проведенні типології територій, яка повинна базуватись як на статистиці, так і на динаміці основних техніко-економічних показників [1, с.476].

Типологія є процесом, де розмежування системи об'єктів та їх групування проводиться за подібністю ознак й фіксуються найважливіші структурні та функціональні особливості. Типологія як засіб класифікації базується на певних принципах, зокрема, таких як єдність, цілісність, системність, комплексність, ефективність, динамічність, пропорційність, збалансованість, пріоритетність, взаємопов'язаність. Здійснення типології веде до виділення різних типологічних рангів, які являють собою територіальні поєднання різнохарактерних явищ в межах певних регіонів. Критерії типологізації повинні бути чітко окреслені, так як значна кількість їх ускладнює побудову типологічних схем. Можливим є використання показників, об'єднаних в групи чи блоки, або одного узагальнюючого показника. Показники регіональної ситуації структурної побудови можуть бути різнохарактерними, а це потребує їх відбору і ґрунтування відносно завдань типології регіонів. Типологія побудови залежить, насамперед, від мети дослідження, завдань розвитку та специфіки функціонально-територіальної організації регіональних АПК.

Значна диференціація регіонального розвитку, відмінність рівня сформованості регіональних АПК,

що зумовлено як наявним природно-ресурсним потенціалом, так і ступенем активізації господарської діяльності, дієвістю інвестиційно-інноваційних процесів, обумовлюють доцільність проведення їх типології, зонування території по рівню розвитку регіональних агропромислових комплексів на основі оцінки сировинної та переробної їх сфер задля обґрунтування перспектив розвитку. Типологія займає важливе місце в розвитку АПК, у пізнанні їх економічної сутності, закономірностей функціонування, організації та управління ними. В процесі типізації виокремлюються типи об'єктів або явищ як певних сукупностей, які чітко відрізняються між собою за якісними і кількісними ознаками. Типологія регіональних АПК можлива на основі аналізу обсягів виробництва, її динаміки, особливостей просторового розміщення, функціонально-галузевої структури, ступеня розвитку взаємозв'язків, що характеризують процеси агропромислового розширеного відтворення. Головними аспектами характеристики регіональних АПК, які в теорії агропромислового комплексоутворення уявляються як узагальнююче поняття для характеристики і оцінки власне АПК як сталих структурних сукупностей, є масштаб території розміщення, характер виробничої спеціалізації, глибина інтеграційних процесів, форма організації господарства та управління. Так, лише за масштабом можна виокремити макро-, мезо-, мікро- та локальні АПК. За характером виробничої спеціалізації умовно можна виокремити однопрофільні та багатогалузеві регіональні АПК. Виробнича спеціалізація агропромислового виробництва з використанням переваг територіального поділу праці дає можливість диференціювати вирішення проблем забезпечення населення продовольством. Показником і критерієм доцільності створення і розвитку відповідного типу агропромислового виробництва є рівень його соціально-економічної ефективності, підвищення рівня рентабельності та продуктивності праці. Поглиблення внутрігалузевої та міжгалузевої спеціалізації сприяє створенню сталих раціональних територіально-виробничих утворень агропромислового виробництва у відповідності до природно-ресурсних умов регіону.

Натепер в кожному із регіональних АПК склалися і функціонують комплекси агропромислового виробництва відповідної спеціалізації – ширші або вужчі за набором галузей. Важливим є концентрація зусиль в регіональних АПК на виробництві тих видів продукції, для яких на території регіону склалися сприятливі умови, базуючись на вигодах агропромислової інтеграції. Остання, як і агропромислове комплексоутворення, виступає важливою передумовою соціально-економічного розвитку регіонів. Формування регіональних АПК супроводжується значною концентрацією виробничого потенціалу порівняно з іншими територіально-виробничими утвореннями, широким просторовим розташуванням його переробних підприємств та повсюдним поширенням їх основної ланки – сільськогосподарського виробництва. Вони є основою територіальних форм концентрації виробництва, виступають стрижнем і базовою основою для утворення і розвитку інтегральних форм територіальної структури виробництва. В більшості регіональних господарських структур агропромислової формування є не лише важливою, а головною ланкою територіальної структури господарства [2, с.496].

Базовою ланкою регіональних АПК є сільськогосподарське виробництво, яке в структурі таких комплексів займає 50–60% обсягу виробництва агропромислової продукції залежно від природно-економічних умов розвитку господарських комплексів регіонів. Як ключова сфера регіональних АПК сільськогосподарське виробництво характеризується значною диференціацією по території країни, володіє певними оціночними характеристиками. Серед показників розвитку даної сфери АПК вважаємо доцільним провести зонування території країни за чистим доходом від реалізації продукції та послуг з врахуванням відмінностей в середній чисельності працівників, зайнятих в сільському господарстві та площі сільськогосподарських угідь (рис. 1). Як свідчить проведений аналіз за показником чистого доходу від реалізації продукції та послуг сільськогосподарського виробництва, в першу групу, регіональних АПК увійшли області з показником вище 7500 млн грн – Київська та Полтавська області. Вищий за середній рівень виручки від сільськогосподарського виробництва мали Черкаська, Дніпропетровська, Харківська області, середній рівень був характерним для Вінницької, Кіровоградської, Донецької областей, інші області мали нижчі значення чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Сировинна сфера АПК, характеризуючись повсемісним розповсюдженням має певні відмінності і розбіжності за окремими регіональними комплексами, створюючи відповідну базу для переробної промисловості.

Подальший розвиток АПК країни та її регіональних систем, впровадження заходів по їх реформуванню вимагають розширення поля діяльності на основі розробки системи показників специфічного характеру та оцінки рівня концентрації агропромислового виробництва і ефективності його використання. Характер і масштаб територіальної концентрації, а також ефективність функціонування основних його сфер потребує аналізу комплексу показників і, насамперед, визначення частки АПК регіону у виробництві продукції та вартості основних засобів виробництва і чисельності зайнятих для основних сфер, рівня рентабельності, затрат на виробництво, прибутковості, а також показників, специфічних для кожної окремо взятої структурної одиниці комплексу.

Характер сучасних господарських зв'язків базується на ринкових засадах, є відмінним від існуючих тенденцій і принципів, визначається змінами загальних агропромислових систем, цільових установок та пріоритетів.

Результативність агропромислового виробництва має два чітко виражені аспекти – територіальний і

демографічний, що визначаються на основі розрахунку показників ефективності відносно одиниці території і населення.

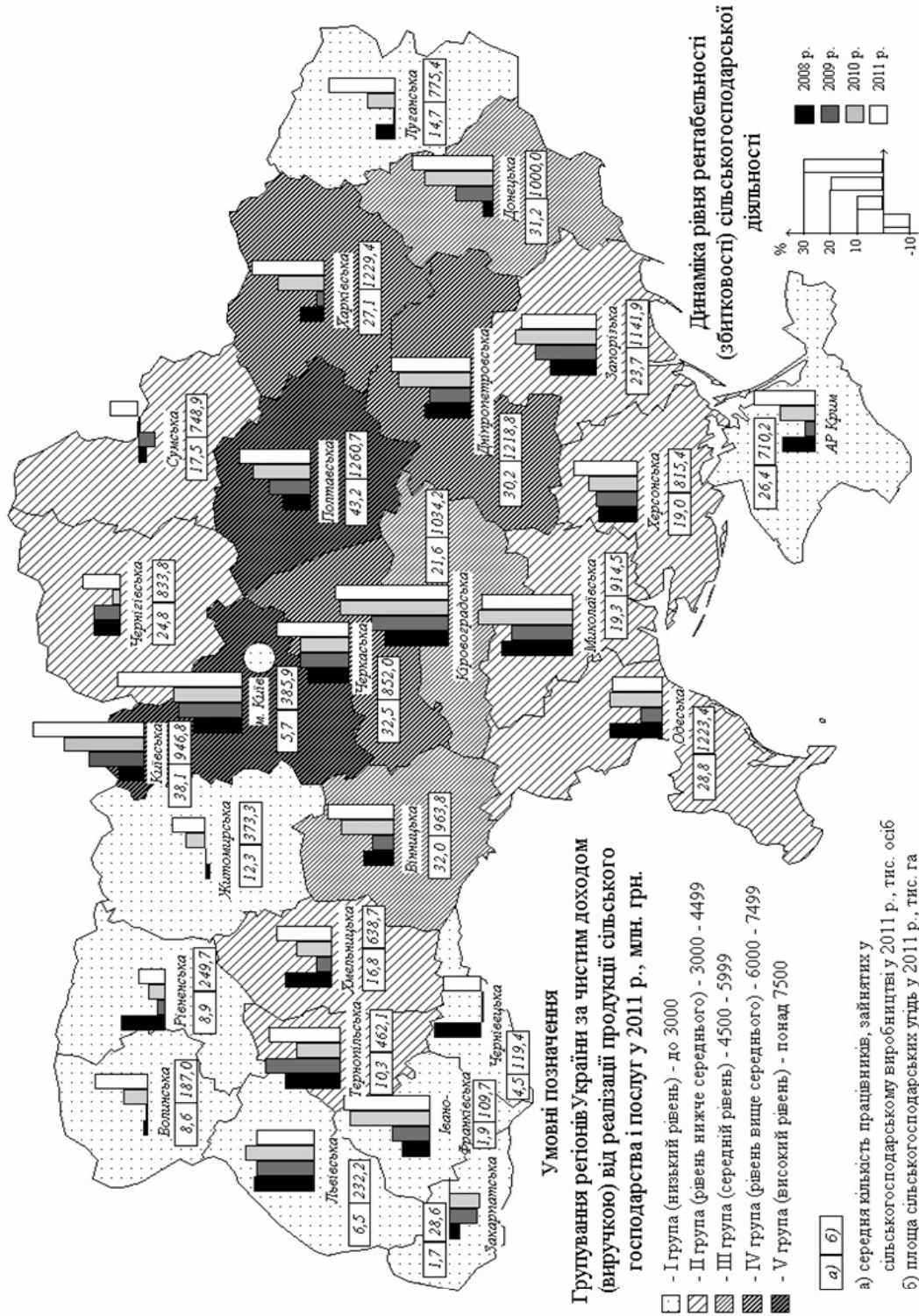


Рис. 1. Зонування території України за станом та розвитком сільського господарства

Територіальний аспект розкриває ступінь насиченості території продукцією АПК з відповідним рівнем використання площі в процесі виробництва, а демографічний дає уявлення про можливості використання населенням певної території результатів агропромислового розвитку, про потенційні резерви цього процесу при раціональному функціонуванні працересурсного потенціалу у агропромисловому виробництві. Порівняння цих показників – ефективності і локалізації в напрямі від більш конкретного до загального дозволяє як середнє арифметичне інтегральне значення рівня та ефективності агропромислового

розвитку кожного із регіонів, що може бути основою для розробки шляхів щодо забезпечення подальшої раціоналізації просторового розміщення продуктивних сил та територіальної організації агропромислових комплексів на основі використання природно-ресурсного потенціалу регіонів з врахуванням регіональних і загальнореспубліканських інтересів [3, с.140].

Регіональна спеціалізація як форма відображення територіального поділу праці в окремих сферах АПК розвивається по-різному, що обумовлено специфічними умовами функціонування цих виробництв. Так, в сільському господарстві природні умови визначають основу поділу праці, його регіональну спеціалізацію, рівень розвитку якої є важливою умовою підвищення ефективності господарської діяльності регіональних АПК. Тому і є доцільним розробки перспективних напрямів поглиблення виробничої спеціалізації і територіальної організації окремих складових сфер АПК і, насамперед, сільського господарства і переробної промисловості. Саме в цих сферах розвиток регіональної спеціалізації має забезпечувати виробництво необхідних масштабів агропромислової продукції високої якості з найменшими виробничими витратами.

Обґрунтування напрямів перспективного розвитку регіональних АПК, удосконалення їх територіально-функціональної структури та просторової організації базувалось на врахуванні тенденцій сучасного стану розвитку, а також на оптимальному поєднанні складових регіональних підкомплексів продовольчого характеру з найбільш повним використанням природно-економічних умов регіонів [4, с.372].

Для визначення процесу розвитку і просторової організації а також територіальної структури регіональних АПК в роботі були розраховані, проаналізовані і використані індекси насиченості території агропромисловою продукцією – індекс зосередженості та індекс середньодушового виробництва продукції комплексу в розрізі обласних АПК. Володіючи певними оціночними характеристиками такі показники свідчать про глибокий територіальний поділ праці у виробництві агропромислової продукції та її розподіл по території країни, специфіку виробничої спеціалізації регіональних АПК. Як свідчить аналіз показників регіональної спеціалізації із 8 макрорегіонів – економічних районів в 4 агропромислових виробництва є профільюючим у розвитку їх господарських комплексів. Рівень його розвитку перевищує середній по країні показник, який взяти як базовий за 1,00. В Подільському економічному районі інтегральний показник регіональної спеціалізації виведений на основі двох узагальнюючих показників, а саме сировинної і переробної сфери, становить 1,23, причому в сировинній ланці величина його становить 1,45, а в переробній 1,03. Варто вказати, що десять років тому, в 1993 року аналогічний інтегральний індикатор на Поділлі був дещо вищий – 1,49, що свідчить про хоча і повільне зменшення та втрату домінуючих позицій агропромислового виробництва в макрорегіоні. До макрорегіонів, в яких агропромислове виробництво займає значну роль в їх господарському комплексі належать окрім Подільського також Центральний, Східний, Поліський економічні райони. В інших макрорегіонах рівень розвитку агропромислового виробництва є нижчим від середнього по країні.

Беручи до уваги масштаби території України, існуючий адміністративно-територіальний поділ, доцільним є розгляд обласних АПК, так як в кожній області сформувався і функціонує комплекс агропромислового виробництва відповідно до природно-економічних умов області та її спеціалізації з врахуванням можливостей міжрайонного обміну продовольчою продукцією. Специфіка розвитку регіональних АПК залежить і визначається: обсягами та масштабами виробництва агропромислової продукції, ступенем участі регіонального АПК в територіальному поділі праці, обсягом ввозу і вивозу продовольчої продукції, рівнем територіального зосередження виробництва регіональних АПК, їх територіальною та галузево-функціональною структурою, ступенем задоволення місцевих потреб в агропромисловій продукції, впливом на оточуюче середовище. Базуючись на цьому, можливим є виокремлення груп і видів регіональних АПК.

Що ж до регіональних АПК обласного рівня, то тут спостерігається значна територіальна диференціація, яка сягає за інтегральним показником регіональної спеціалізації від 0,43 (Луганська область) до 2,27 (Черкаська область). До АПК з високим рівнем територіального зосередження агропромислового виробництва, які забезпечують потреби населення в продовольчій продукції і мають можливість значну частину вивозити за межі області, відносяться Черкаська, Вінницька, Київська, Кіровоградська Полтавська, Рівненська, Херсонська області.

Рівень розвитку окремих складових сфер регіональних АПК в територіальному розрізі варіює по сировинній ланці від 0,56 (Луганська область) до 2,00 (Черкаська область), а по переробній – від 0,30 (Луганська область) до 2,54 (Черкаська область). До обласних регіональних АПК, де в сільськогосподарській ланці рівень регіональної спеціалізації перевищує середній по країні рівень відносяться – Вінницька (1,64), Черкаська (2,00), Кіровоградська (1,96), Полтавська (1,66), Херсонська (1,61), Тернопільська (1,34), Хмельницька (1,32), а також – Дніпропетровська, Миколаївська, Сумська, Чернігівська та Чернівецька. Недостатній рівень сировинної сфери порівняно із ступенем розвитку переробної промисловості спостерігається в Запорізькій, Київській, Харківській і Львівській областях. Стосовно розвитку переробної сфери обласних регіональних АПК, високої концентрації переробних підприємств, то в півтора рази вищий інтегральний показник в даній ланці таких областей як Черкаська (2,54), Київська (2,46), Полтавська (1,70), Харківська (1,61) (табл. 1). Беручи за основу дещо відмінний поділ

досліджуваних показників по основним групам, було проведено ранжування регіонів країни по розвитку і просторовій організації агропромислового виробництва (табл. 2).

Проведений аналіз числових значень інтегрального індексу розвитку агропромислового виробництва та рівня його споживання по території країни свідчить, що в 15 обласних регіональних АПК рівень його нижчий за середній по країні (АР Крим, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Одеська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька), в 6 областях він близький до середнього, або дещо перевищує його (Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська Чернігівська) і в 4 областях він значно вищий за середній показник по країні (Черкаська, Вінницька, Київська, Рівненська). Аналогічні відмінності з певними особливостями характерні як для індексу зосередженості агропромислової продукції по території країни, так і для індексу середньодушового її виробництва [5, с.358–598].

Таблиця 1

Регіональна спеціалізація, просторова локалізація та територіальна структура регіональних АПК

Район, область	Сировина сфера АПК			Переробна сфера АПК			І інтегрований
	І _{лок.}	І _{нас.}	І _{інт.}	І _{лок.}	І _{нас.}	І _{інт.}	
Україна	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Подільський район	1,35	1,55	1,45	0,99	1,06	1,03	1,24
АР Крим	0,82	0,83	0,83	0,94	0,92	0,93	0,88
Вінницька область	1,47	1,80	1,64	1,23	1,54	1,38	1,51
Волинська область	0,74	1,08	0,91	0,66	0,97	0,82	0,86
Дніпропетровська область	1,17	0,85	1,01	1,08	0,81	0,94	0,97
Донецька область	1,12	0,51	0,82	1,57	0,71	1,14	0,98
Житомирська область	0,62	1,11	0,88	1,46	0,82	1,14	1,00
Закарпатська область	0,82	0,63	0,73	1,51	0,15	1,56	0,78
Запорізька область	0,83	0,95	0,89	1,98	1,13	1,56	1,22
Івано-Франківська область	0,96	0,73	0,84	0,61	0,46	0,54	0,69
Київська область	1,25	0,59	0,89	3,66	1,27	2,46	1,68
Кіровоградська область	1,88	2,03	1,96	0,56	1,05	0,81	1,38
Луганська область	0,60	0,53	0,56	0,32	0,28	0,30	0,43
Львівська область	1,00	0,65	0,82	1,24	0,81	1,03	0,92
Миколаївська область	0,88	1,38	1,13	0,91	1,43	1,17	1,15
Одеська область	0,78	0,82	0,80	0,99	1,05	1,02	0,91
Полтавська область	1,34	1,97	1,66	1,36	2,04	1,70	1,68
Рівненська область	0,77	1,02	0,90	0,36	0,47	0,42	0,66
Сумська область	0,85	1,33	1,09	0,51	0,79	0,65	0,87
Тернопільська область	1,36	1,32	1,34	0,69	0,67	0,68	1,01
Харківська область	1,11	0,65	0,88	1,73	1,49	1,61	1,25
Херсонська область	1,42	1,80	1,61	0,53	1,05	0,79	1,20
Хмельницька область	1,21	1,43	1,32	0,62	0,72	0,67	1,00
Черкаська область	1,79	2,21	2,00	2,27	2,81	2,54	2,27
Чернівецька область	1,38	0,94	1,16	0,37	0,25	0,31	0,74
Чернігівська область	0,68	1,52	1,10	0,64	1,42	1,03	1,07

Отже, діапазон коливань індексу зосередження агропромислового виробництва та індексу середньодушового виробництва агропромислової продукції значний. Саме значні відмінності числових значень цих індексів зумовили доцільність об'єднання регіональних АПК в групи. Як свідчить аналіз, чим вищий рівень зосередженості агропромислового виробництва, тим вищий рівень його концентрації в регіоні і тим більша насиченість регіону продовольчою продукцією. Вартим уваги є поділ регіональних АПК за значимістю досліджуваних показників в п'ять груп (табл. 2).

Регіональні АПК як з високим рівнем територіального зосередження сільськогосподарського і промислового виробництва, так і з порівняно низьким рівнем, які не повністю забезпечує внутрішньообласні потреби у продовольчій продукції і повинні ввозити її значну частину, поділяються на підгрупи за спеціалізацією – набором спеціалізованих складових підкомплексів та видів продукції, що виробляється, і ступенем задоволення нею місцевих потреб. Основні та доповнюючі характеристики, їх поєднання та комбінації дають можливість виділити відповідні типи комплексів та виявити особливості їх розвитку. Серед допоміжних інтеграторів можна вказати на індекси виробництва і споживання основних продовольчих товарів у регіональних АПК, які характеризують загальний рівень територіального

зосередження виробництва інтегральних АПК обласного рівня та його спеціалізацію на основі особливостей сполучення спеціалізованих підкомплексів на території області. Склад і масштаб та співвідношення між продуктовими підкомплексами у межах регіональних АПК залежить від особливостей ресурсної бази та виробничого потенціалу комплексу. Виявлення специфіки регіональних АПК стосовно спеціалізації і їх складових підкомплексів важливо як у виробничому плані, так і в аспекті зовнішньоекономічної діяльності з визначенням можливостей самозабезпеченості регіонів.

Таблиця 2

Групи регіонів по індексу зосередженості і середньодушового виробництва агропромислової продукції

Група (Україна – 1,00)	Кількість областей		Області	
	Індекс зосеред- женості агропромис- лового виробництва, $I_{зос}$	Індекс середньо- душового виробництва а/п продукції, $I_{вир.}$	$I_{зос.}$	$I_{вир.}$
I група – до 0,95	13	13	АР Крим Волинська Донецька Житомирська Запорізька Закарпатська Луганська Ів.-Франківська Київська Одеська Рівненська Львівська Харківська	АР Крим Вінницька Дніпропетровська Закарпатська Ів.-Франківська Кіровоградська Луганська Рівненська Сумська Тернопільська Херсонська Хмельницька Чернівецька
II група – 0,96–1,05	1	3	Дніпропетровська	Львівська Одеська Чернігівська
III група – 1,06–1,50	7	4	Вінницька Миколаївська Сумська Хмельницька Тернопільська Чернівецька Чернігівська	Вінницька Донецька Житомирська Миколаївська
IV група – 1,51–2,00	3	3	Кіровоградська Полтавська Херсонська	Запорізька Полтавська Харківська
V група – понад 2,00	1	2	Черкаська	Київська Черкаська

Основні види продукції, які йдуть на задоволення місцевих потреб населення, виробляються спеціалізованими підкомплексами, зокрема цукробуярковм, зернопродовольчим, м'ясо-молочним, які практично функціонують у всіх регіональних АПК, але мають різний рівень розвитку і сформованості. Продукція, яка не виробляється в регіональних АПК, або виробляється в недостатніх об'ємах може бути одержана з інших обласних комплексів в результаті розвитку територіального, міжрегіонального поділу праці, участі областей в міжрегіональному продовольчому обміні. Отже, для розробки і обґрунтування перспективних напрямів розвитку регіональних АПК, поглиблення їх територіальної спеціалізації поряд з вивченням специфіки території та аналізу узагальнюючих показників необхідне доповнення і конкретизація порівняння показників виробництва і споживання окремих продовольчих товарів в спеціалізованих підкомплексах. Все це дає уявлення про економічну і соціальну ефективність функціонування конкретних регіональних АПК на основі застосування критерію спеціалізації, який визначає роль конкретного спеціалізованого продуктового підкомплексу в регіональному інтегрованому обласному АПК.

В результаті поєднання аналізу сировинної і переробної сфери, а також доповнюючих

характеристик – складу і масштабу розвитку продуктивних під комплексів, були виокремлені узагальнені напрями поглиблення спеціалізації інтегрованих обласних регіональних АПК: цукробуряковий з розвинутою м'ясо-молочною промисловістю – Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська, Львівська та Чернігівська області; зернопромислові з розвинутою плодовоовочевою та м'ясо-молочною промисловістю – Одеська, Херсонська, Закарпатська, Чернівецька, Миколаївська, Івано-Франківська області; м'ясопромислові з розвинутою молочною і цукровою промисловістю – Київська, Рівненська, Волинська, Житомирська, Тернопільська, Хмельницька області; м'ясо-молокопромислові з розвинутою олійною промисловістю – Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області (рис. 2).

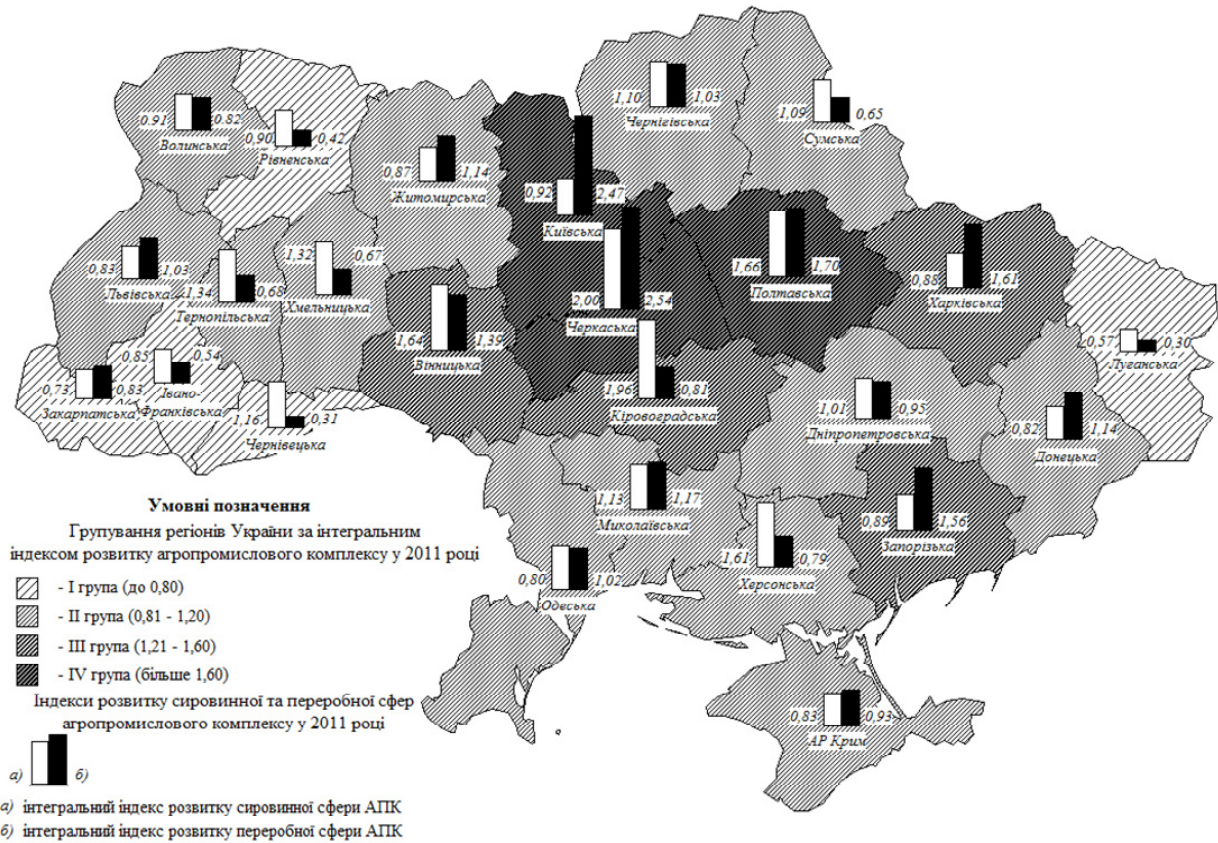


Рис. 2. Групування регіонів України за інтегральним індексом розвитку агропромислового комплексу у 2011 році

Висновки

Спеціалізація регіональних АПК обласного рівня є досить мало динамічною і залежить від стабільності спеціалізації сільськогосподарського виробництва і переробної промисловості. Із врахуванням рівня виробництва і споживання основних продовольчих товарів доцільним в деяких із них, враховуючи попит на певні види продукції, є поглиблення територіальної спеціалізації і раціоналізації територіальної організації з виділенням виважених пріоритетів. В цьому плані доцільним є посилення розвитку м'ясої і молочної промисловості в областях Донецького і Придніпровського економічних районів, а також плодовоовочевої в Кіровоградській, Івано-Франківській та Сумській областях, забезпечуючи комплексний розвиток регіональних АПК та найбільш повне забезпечення потреб населення в продуктах харчування.

Напрями щодо поглиблення виробничо-територіальної спеціалізації повинні мати за мету як забезпечення комплексного розвитку регіональних АПК, так і найбільш повне забезпечення потреб населення в продуктах харчування.

Література

1. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / Бутко М.П. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
2. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації : монографія / Вахович І.М. / Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
3. Регіональний АПК: проблеми та перспективи розвитку / Чернюк Л.Г., Пепа Т.В., Мазур Г.О., Мазур ОВ. – Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2014. – 320 с.

4. Коломицева О.В. Стратегія структурних змін економіки регіонів: методологія і практика / Коломицева О.В. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 372 с.
5. Регіони України : статистичний збірник : Ч.1. – К. : Державний комітет статистики, 2011. – 358 с.

References

1. Butko M.P. Rehional'ni osoblyvosti ekonomichnykh transformatsiy v perekhidniy ekonomitsi. K.: Znannya Ukrainy, 2005. 476 s.
2. Vakhovych I.M. Finansova polityka staloho rozvytku rehionu: metodolohiya formuvannya ta mekhanizmy realizatsiyi: monohrafiya. Luts'kyy derzh. tekhnichnyy un-t. Luts'k: Nadstyr'ya, 2007. 496 s.
3. Chernyuk L.H., Pepa T.V., Mazur H.O., Mazur O.V. Rehional'nyy APK: problemy ta perspektyvy rozvytku. Vinnytsya: PP Balyuk I.B., 2014. 320s.
4. Kolomytseva O.V. Stratehiya strukturnykh zmin ekonomiky rehioniv: metodolohiya i praktyka. Cherkasy; Brahma-Ukrayina, 2010. 372 s.
5. Stastychnyy zbirnyk «Rehiony Ukrainy». Ch.1. K.: Derzhavnyy komitet statystyky, 2011. 358 s.

Надійшла 24.11.2014; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

Підп. до друку 02.02.2015. Ум. друк. арк. 19,24. Обл.-вид. арк. 15,19
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
